

TESIS DOCTORAL

JUAN FRANCISCO
SANTACOLOMA SANZ

LAS SITUACIONES DE COMPETENCIA
IMPERFECTA EN EL MERCADO INTER-
NACIONAL

TESIS DOCTORAL

presentada por el Licenciado en Derecho

Juan Francisco Santacoloma Sanz

sobre

LAS SITUACIONES DE COMPETENCIA IMPERFECTA EN EL
MERCADO INTERNACIONAL: Una sistematización de -
la Teoría Económica aplicable a la Empresa Mul-
tinacional, tanto en sus aspectos internos como
en lo relativo al mercado y al entorno.

FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO

Bilbao, Marzo de 1.977

V. B. Amato Langueira

Juan F. Santacoloma

I N D I C E

PAGINAS

1. Introducción.	
2. Estado actual de las investigaciones sobre las E.M.	8
2.1. El hecho de la E.M.	8
2.2. ¿ Donde se está investigando en estos momentos ?	24
2.2.1. Estados Unidos	24
2.2.1.1. La naturaleza y el comportamiento de las E.M.	24
2.2.1.2. La interacción de las E.M. y los gobiernos...	25
2.2.1.3. El impacto económico de las E.M. americanas en E.E.U.U.	27
2.2.2. Canadá.	28
2.2.3. Europa.	29
2.2.3.1. Inglaterra	29
2.2.3.2. Resto de Europa	30
2.2.3.3. España	30
3. Problemas generales que plantean las E.M.	32
3.1. Definición de E.M.	32
3.2. El enfrentamiento con el Estado Nacional	34
3.2.1. Aspectos fiscales	35
3.2.2. Aspectos de aplicación extraterritorial de las le- yes de un país	36
3.2.3. Repercusiones económicas	39

	<u>PAGINAS</u>
3.3. El problema de la fijación de los precios internos.	54
3.3.1. La explicación del comercio internacional.	55
3.3.1.1. Costes constantes	56
3.3.1.2. Costes crecientes	67
3.3.1.3. Costos de oportunidad decrecientes	70
3.3.1.4. Resumen e introducción de la demanda re- cíproca.	71
3.3.1.5. Existencia de recursos no utilizados ...	77
3.3.1.6. Disponibilidades de recursos y conocimien- tos técnicos	80
3.3.1.7. Mercancías nuevas y período de imitación.	82
3.3.1.8. Teoría de los excedentes del mercado inte- rior.	83
3.3.2. Los aspectos fiscales.	91
3.3.2.1. Normativa fiscal para E.M.	91
3.3.2.2. Aspectos genéricos en la determinación de los precios de transferencia.	98
3.4. El funcionamiento del mercado de capitales y de dinero en el ámbito internacional.	108
3.4.1. Las relaciones Banca-Empresa a escala de multinacio- nales.	109
3.4.1.1. Los datos y el hecho de la expansión banca- ria.	110

PAGINAS

3.4.1.2. La aparición de consorcios bancarios <u>in</u> ternacionales.	115
3.4.1.3. Nueva orientación de la actuación banca ria internacional.	121
3.4.2. El mercado de eurodólares, medio financiero de - las E.M.	122
3.4.2.1. Eurodólares. Mercado a corto plazo. ...	122
3.4.2.1.1. Definición.	122
3.4.2.1.2. Nacimiento de un eurodólar..	123
3.4.2.1.3. Causas históricas que dieron lugar a la aparición del mer cado.	124
3.4.2.1.4. Esquema de funcionamiento del mercado.	126
3.4.2.2. El multiplicador del dinero en el merca do de eurodólares.	133
3.4.2.2.1. La consideración antigua del multiplicador.	133
3.4.2.2.2. La consideración nueva del - multiplicador	138
3.4.2.2.3. El caso de una oferta monetaria endógena.	138

PAGINAS

3.4.2.3. El arbitraje en el mercado de cambios. Las técnicas utilizadas para enfrentarse al riesgo de cambios.	150
3.4.2.3.1. La función de arbitraje en general. Arbitraje en el espacio y arbitraje en el tiempo.	
a) arbitraje en el espacio. ..	
b) arbitraje en el tiempo. ...	151
3.4.2.3.2. El seguro de cambios y los distintos conceptos de coste que en él intervienen.	156
3.4.2.3.3. Técnicas para enfrentarse al riesgo de cambios.	167
4. Filosofía de comportamiento de la empresa multinacional.	174
4.1. ¿Cómo nace la empresa multinacional?.	175
4.1.1. La inversión directa como comportamiento en el mercado.	178
4.1.1.1. Inversión extranjera horizontal.	180
4.1.1.2. Inversión extranjera vertical.	182
4.1.2. La inversión directa y el comportamiento en el mercado.	183
4.2. Esquema teórico aplicable.	185
4.2.1. Estructuración de la producción. Microeconomía de la empresa multinacional.	186
4.2.1.1. La función de producción.	186

	<u>PAGINAS</u>
4.2.1.2. Objetivos y criterios de comportamiento. ...	195
4.2.1.3. La demanda de factores de producción.	197
4.2.1.3.1. Objetivo de máximo beneficio. ...	197
4.2.1.3.2. Objetivo de máxima cifra de nego- cios con un beneficio mínimo ga- rantizado.	201
4.2.1.3.3. Objetivo de máximo beneficio con la limitación de una cifra de ne- gocios mínima garantizada.	204
4.2.1.4. La oferta de productos finales.	206
4.2.1.4.1. Caso de maximización del beneficio.	206
4.2.1.4.2. Maximización de la cifra de nego- cios para un beneficio mínimo garan- tizado.	210
4.2.1.4.3. Máximo beneficio con la limitación de una cifra mínima de negocios. .	211
4.2.1.5. La localización de las empresas multinaciona- les.	214
4.2.1.6. El sistema de selección de inversiones en su aplicación por las empresas multinacionales..	218
4.2.1.6.1. Planteamiento general de la inver- sión.	220
4.2.1.6.2. Condiciones de certeza.	222

PAGINAS

4.2.1.6.2.1. Caso simple de dos - períodos.:	222
4.2.1.6.2.1.1. Caso de que - - r_c y r_p sean - iguales y constan <u>tes</u>	223
4.2.1.6.2.1.2. Con tipos de inte <u>res</u> distintos y constantos de tal modo que $r_c > r_p$.	226
4.2.1.6.2.1.3. Con tipos de inte <u>res</u> distintos, y crecimientos en el mercado de crédi <u>tos</u>	232
4.2.1.6.2.1.4. Existencia de limi <u>taciones</u> en el ca- pital disponible. a) Caso de imposibili <u>dad</u> de conseguir - crédito. b) Caso de que exista un límite en la can <u>tid</u> dad de crédito que se pueda pedir.	

PAGINAS

c) Caso de que tanto el mercado de <u>créd</u> dito como el de - préstamos resulte prohibitivo.	233
4.2.1.6.2.1.5. Existencia de <u>pro</u> yectos de inver - sión no indepen - dientes.	235
4.2.1.6.2.1.6. Proyectos sucesi- vos de rentabili- dad primero cre - ciente y despues decreciente.	240
4.2.1.6.2.2. Caso de "n" periodos.	242
4.2.1.6.3. Condiciones de incertidumbre.	248
4.2.1.6.4. Puntos críticos en los sistemas de selec- ción de inversiones.	254
4.2.1.6.4.1. El progreso de los objeti- vos sociales.	256
4.2.1.6.4.2. Contribución al crecimiento cuantitativo.	260
1. Modelos estáticos exactos.	
2. Modelos estáticos estocásticos.	

PAGINAS

3. Modelos dinámicos exactos.	
4. Modelos dinámicos estocás	
ticos.	260
4.2.1.6.4.3. Contribución al creci	
miento cualitativo...	279
4.2.1.6.4.4. Contribución a la es-	
tabilidad económica.	287
1. Ciclos económicos.	
2. La inflación.	
a) El fenómeno inflacio-	
nista.	
b) Posturas adoptadas fren	
te al dilema entre in-	
flación y desarrollo.	
c) Definición de la infla	
ción.	
d) Tipos de inflación. ..	
e) Efectos de la inflación.	
f) Estancamiento con in -	
flación.	
3. Estabilidad social y polí	
tica	
4.2.2. Las formas de mercado y los objetivos de las empresas. ...	313
4.2.2.1. El monopolio y su comportamiento.	317

	<u>PAGINAS</u>
4.2.2.2. Situaciones duopolísticas.	325
4.2.2.2.1. Influencia de la publicidad.	329
4.2.2.2.2. Los acuerdos entre duopolistas.	333
4.2.2.2.3. Otros objetivos de comportamiento pa cífico.	333
4.2.2.2.4. Objetivos de combate.	336
4.2.2.2.5. El planteamiento de los distintos ob jetivos de las empresas con las fun- ciones de Walras-Leontief.	342
4.2.2.2.6. Caso de empresas con productos múlti plos.	343
4.2.2.2.7. <u>Resumen y conclusiones de esto apar-</u> <u>tado.</u>	347
4.2.2.3. Situaciones de pliopolio.	349
4.2.2.3.1. La competencia perfecta.	351
4.2.2.3.2. La competencia imperfecta o monopo - lística.	353
4.2.2.4. El monopolio bilateral.	366
4.2.2.5. Resumen final de formas de mercado para empresas multinacionales.	378
4.3. Las posibilidades de actuación del Estado Nacional	385
4.3.1. Posibilidades económicas.	385
4.3.2. Las posibilidades legales.	395

	<u>PAGINAS</u>
5. Conclusiones.	405
NOTAS A PIE DE PAGINA.	410
- Apéndice 1. Las 50 mayores empresas del mundo por cifras de ven- tas.	
- Apéndice 2. Clasificación de empresas mundiales por cifras de - ventas, tomando como base la cifra para 1.972.	
- Apéndice 3. Evolución de los activos de las principales empresas mundiales.	
- Apéndice 4. Clasificación de las mayores empresas según su bene- ficio neto.	
- Apéndice 5. Clasificación de los 50 mayores bancos mundiales se- gún sus activos en 1.972.	
- APENDICE BIBLIOGRAFICO.	

1. INTRODUCCION

Antes de entrar de lleno en la materia creo conveniente aclarar el campo a que se ha limitado el estudio de modo que pueda estimarse en su justo valor el alcance de las conclusiones a que se llega al final. Esta delimitación se hace necesaria en vista de la evidente generalidad del título que preside el trabajo.

La tesis queda referida a cuatro esferas de conocimientos, muy claramente delimitadas:

- 1ª. La crisis de la teoría económica tradicional; entendiéndose la palabra tradicional en el sentido de "convencional" o "generalmente aceptada" en las exposiciones académicas. Aquí quedan incluidos los planteamientos neoclásicos y los Keynesianos. Concretamente esta crisis se refiere a dos puntos básicos: el supuesto de competencia perfecta y la atemporalidad de los planteamientos presentados.

En cuanto al primero, el supuesto de la competencia perfecta, ya ha sido muy comentado en otras obras (1). Así Galbraith (2) nos dice que "tan pronto como se reconoce en el oligopolio algo diferente de la competencia y el monopolio ya no cabe volver a considerar la competencia como el supuesto principal en base al cual hay que interpretar a la economía industrial". Aquí no vamos a hacer referencia al hecho de que en la realidad no existe la "multitud de pequeñas empresas" que se exige en el aludido supuesto. Tampoco vamos a detenernos en la diferencia de significado de la palabra "competencia" para la teoría económica y para un elevado número de empresarios. Ni siquiera vamos a exten-

dermos en la consideración de si la competencia perfecta conduce o no al óptimo de bienestar, dentro o fuera de los criterios paretianos (3)

Lo que realmente me interesa destacar en la tesis es la relación entre la competencia perfecta como supuesto de comportamiento y el beneficio máximo como finalidad de la empresa. Y me interesa destacar este aspecto porque considero que de hecho se consigue el máximo beneficio privado porque se está teóricamente en condiciones de competencia, y que precisamente por esto se proclama la conveniencia de este sistema de competencia. Pero considero igualmente que ésto en ningún caso es equivalente a señalar que la competencia perfecta sea la condición indispensable para que el beneficio sea máximo. Y en este sentido nos veremos obligados a reconsiderar el concepto de beneficio y su finalidad dentro del contexto social.

El segundo punto en que se concreta la crisis es la ausencia de la variable tiempo. Como dice J. Robinson (4), en todo momento la teoría económica (o mejor los teóricos de la economía) se han ingeniado para encerrarla dentro de unos modelos atemporales, aún después de que Keynes consiguiese derribar aparentemente esta barrera. Sin embargo, la consideración de la dimensión temporal es fundamental a la hora de plantear los problemas más básicos a que se enfrentan las economías occidentales.

2^a. El creciente poder de las E.M. (empresas multinacionales) dentro de la economía capitalista occidental.

Cifras referentes a los volúmenes de ventas, beneficios, número de filiales, etc... proliferan en las múltiples publicaciones dedicadas a este tema específico. Citemos, por ejemplo, la relación de empresas siderúrgicas presentada por Valentín Pérez de Herodia (5), a las relaciones contenidas en el trabajo de Andrés Santiago Suárez Suárez (6), las listas y datos que anualmente publica la revista Fortune, etc. No vamos a repetirlas aquí. Ni han sido el interés central de la tesis (7). Más que todas las cifras de negocios, me ha interesado la forma de comportamiento de estos entes, y el hecho de que aparezcan como prolongación natural del sistema (8). Es decir, dentro de una estructura de naciones separadas, la relación "máximo beneficio - competencia en el mercado", lleva necesariamente a un proceso de aumento de dimensiones, a la concentración (9). Y en esta concentración no considero únicamente la aparición de plantas de producción cada vez mayores, a menudo exigidas por la moderna tecnología, sino sobre todo a la concentración del capital financiero (10): en último término, el aumento de poder en manos privadas (11).

3^a. La existencia de un desfase creciente entre países ricos y pobres y el fomento descarado de una política de dominio económico basada en una teoría de la especialización llevada a la práctica por la empresa multinacional, teoría que sólo tiene un valor estático y es, por lo tanto, esencialmente falsa - en un mundo dinámico (12).

Estas actuaciones se concretan en unas relaciones de dependencia que han sido ampliamente estudiadas por sectores de economistas, especialmente de los propios países menos desarrollados (13).

4a. La legislación aprobada en buen número de países para garantizar unas condiciones de competencia, con sus dos vertientes, casi siempre, de prácticas restrictivas y prácticas ilícitas o desleales. En este sentido, como señala Manuel Funes (14), "el mundo ha progresado muchísimo en la integración de hecho, ha progresado poquísimo en la integración de derecho y casi todos los problemas que hoy tenemos proceden de eso desfase". Prácticamente estamos sometidos a lo que el mismo autor denomina "la bondad natural de las E.M;".

A partir de estas cuatro esferas está elaborado este trabajo referido a situaciones de competencia imperfecta en el mercado internacional, cuyos puntos fundamentales pueden quedar resumidos en los siguientes:

1. La concentración es el fin a que tiende el sistema capitalista dejado a su libre juego. Esta concentración es algo tan admitido como necesario que hace que se configure como política perseguida positivamente por los países. Esto sucede en España (15), y en prácticamente todos los países. Por ejemplo, esta misma tendencia se observa en Japón donde se utilizan incentivos de todo tipo para "estimular el movimiento de recursos hacia las empresas grandes y con éxito, penalizando a las pequeñas e ineficientes" (16).

2. La defensa de la competencia sólo tiene sentido en el sistema de búsqueda del beneficio máximo. En otras palabras, si se consigue el máximo beneficio es porque, en un entorno -teórico de competencia, se están utilizando prácticas de no competencia. Nada mejor que un "mercado competitivo" para que un monopolista obtenga todo el excedente del consumidor. Obviamente, el tema es precisamente el concepto de competencia
3. La orientación cambia totalmente cuando la empresa pasa a definirse como servicio máximo.
4. En tal sistema de servicio máximo la concentración sería siempre beneficiosa. Pero debe-ría llevar aparejada una modificación del contenido del derecho de propiedad privada, y de la importancia relativa atribuida a los factores de producción.
5. Mientras no se dé este paso existirá siempre una contradicción entre la función social que debe tener la gran empresa (concretada en la E.M.) y el concepto de competencia en que se basa la actual legislación.
6. En consecuencia, ni la legislación es apta para controlar unas cantidades que se rigen por principios totalmente distintos a los que inspiran tales normas, ni una mera reforma de la ley puede contribuir a ese control. Estas leyes son simplemente erróneas porque parten de un planteamiento erróneo (17).

Esta problemática es particularmente importante para nosotros porque, como dice José M^a. Castañé (18), "la regulación de la E.M. es vital para la industria española".

7. Esta última afirmación nos indica dos niveles en el planteamiento y en los resultados. Uno de ellos tiene carácter "positivo": las leyes no sirven porque, de hecho, el comportamiento de estas grandes empresas se rige por otros principios. El otro tiene carácter "normativo": las empresas deberían regirse por principios distintos, y estos quedan totalmente fuera de cualquier marco legal sobre libre competencia.

Estos dos niveles constituyen en esencia, el objeto de este estudio. Por un lado he pretendido sistematizar los principales aspectos de una teoría económica aplicable al comportamiento efectivo de las E.M. Por otro lado se han tocado, especialmente con relación a la adopción de decisiones, los principios por los que se deberían regir tales empresas. Creo que con todo ésto se aporta una tipificación de comportamientos que puede ser objeto de comparación con las normas legales vigentes en los distintos países para regular la competencia. Este último punto es abordado ligeramente en un capítulo final, con referencia a España, pero no ha constituido la finalidad principal de la tesis.

En realidad, lo que se pretende es dar un enfoque general en la línea pedida por Sidney Rolfe (19) cuando dice que "es ingenuo buscar solamente la protección de los movimientos del capital sin tomar en consideración otras facetas de la política.

En consecuencia, tiende a ser más global el enfoque multinacional que se propone para el problema, tomando en cuenta consideraciones de política monetaria, política comercial, la utilización de barroras aduaneras y de incentivos artificiales para la inversión y, en general, todo ese aparato intrincado de políticas que en conjunto alimentan el procoso de la inversión internacional".

2. ESTADO ACTUAL DE LAS INVESTIGACIONES SOBRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

2.1. El hecho de la EM.

He preferido comenzar por este hecho, aún sin haberme referido a una definición de lo que es una empresa multinacional (20), porque más que a las E.M. existentes quiero referirme a la constatación de este hecho en la literatura, y en la historia económica.

La constatación podría quedar de manifiesto simplemente haciendo referencia a la bibliografía general que se ofrece como apéndice a esta tesis. Pero, más concretamente paso ahora a reseñar datos con los que en esa literatura se alude a algo denominado en todos los casos como E.M., aunque con matices y connotaciones diversas en muchas de esas obras.

La concentración de poder económico en las empresas, toma económica que aparece indisolublemente unido al de las E.M., es un aspecto que ha preocupado a numerosos pensadores (21). Ya Adam Smith señalaba en un pasaje de su obra "Wealth of Nations":

" Las personas dedicadas a una misma actividad económica se reúnen pocas veces, aunque solamente sea para solaz y distracción, pero su conversación siempre termina en conspiración contra el público, o en alguna maquinación para elevar el precio. Ciertamente es imposible impedir tales acuerdos mediante alguna ley que fuese ejecutada o consistente con la libertad y la justicia. Pero aunque la ley -

no pueda impedir a estas personas el reunirse en ciertas ocasiones, debería no hacer nada - por facilitar tales reuniones; y muchos menos debería convertirlas en necesarias.

Según esta opinión, y otras muchas que se podían citar, la competencia no resulta ser una forma natural de comportamiento de los empresarios (22). O mejor dicho, el concepto de competencia que utiliza la empresa no coincide con el concepto que analiza la economía. De ahí las continuas "violaciones de la competencia" para reforzar las posiciones en el mercado. Concretamente, en relación con la E.M., resulta clara, como indica John H. Dunning (23) la tendencia a hacer más oligopolística la estructura del mercado, y a estimular la racionalización y contracción en la industria.

Sin embargo, sólo en los últimos años la preocupación a que aludíamos se ha generalizado al gran público. Y esta preocupación se ha visto referida a todos los frentes de la actividad social, política y económica.

Por referirnos a los últimos años únicamente, la concentración de poder económico a escala internacional se ha visto reflejada en hechos como los siguientes (24):

1º. Las inversiones extranjeras en el mundo:

La serie de datos que exponemos a continuación dan una idea de la importancia de estos movimientos de capitales en inversiones. Estos datos fueron recogidos y publicados por el autor de esta tesis en la Revista Estudios de Dousto en 1.973 (24).

TABLA I

INVERSIONES AMERICANAS EN EUROPA 1.958/1.965

(en millones de dólares americanos)

	(1) Total	(2) Formación interior neta de ca pital fijo	(3) Formación interior bruta de capital fijo	(4) (1) % (2)	(5) (1) % (3)
Europa	9.807		673.900		1.46
CEE	4.404	184.184	401.167	2,39	1;10
Bélgica y Luxemburgo	373	8.192	31.045	4,55	1.20
Francia	1.093	50.445	111.182	2,17	0.98
Alemania	1.768	79.012	164.955	2,24	1,07
Italia	702	34.884	67.879	2,01	1,03
Holanda	470	11.646	26.106	4,04	1,80
Reino Unido	3.105	ND	104.030	ND	2,99
Suiza	1.352	ND	21.690	ND	6,23
Dinamarca.	150	ND	11.531	ND	1,30
Resto de Europa ...	5.401	ND	272.733	ND	1,98

* Indica «No Disponible» .

Fuente: Los datos han sido reordenados a partir de los ofrecidos por J.H. Dunning en «Studies in International investment», páginas 268-272, publicado por George Allen & Unwin, Londres, 1.970.

Como se indicaba en aquel trabajo, se aprecia claramente que el porcentaje de penetración, medido en las últimas columnas de las dos primeras tablas, no ha cosado de aumentar.

Y, por otra parte, recordemos algo que también entonces señalamos y que repetimos en esta tesis: " que la inversión -

internacional (resulta ser) principalmente una interpretación de las economías avanzadas por otras economías avanzadas en cuanto a las manufacturas" (25). "Por lo menos en cuanto se refiere a todo el mundo desarrollado, las inversiones internacionales se han convertido en el vehículo más importante para las relaciones económicas internacionales" (24). Esta interpretación queda patente en las cifras que ofrecen las tablas III y IV (26), aunque hay que tener en cuenta las distintas características de estas inversiones, según los países, tema al que aludimos más adelante.

TABLA II

PORCENTAJE ENTRE INVERSION AMERICANA EN EUROPA Y FORMACION INTERIOR BRUTA DE CAPITAL FIJO (cifras en millones de dólares).

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Inver- sión 1958/61	Inver- sión 1962/65	Formación interior- bruta de capital - fijo 1958/61	Formación interior- bruta de capital - fijo 1962/65	(1) %	(2) %
					(3)	(4)
Europa (total)	3.560	6.247	263.273	410.627	1,35	1,52
CEE (total ...)	1.344	3.060	153.342	247.825	0,88	1,24
Bélgica y Luxemburgo ...	68	305	12.731	18.314	0,53	1,67
Francia	358	736	41.350	69.652	0,86	1,06
Alemania	588	1.180	62.085	102.870	0,95	1,15
Italia	213	489	26.652	41.227	0,80	1,19
Holanda	118	352	10.344	15.762	1,14	2,23
Gran Bretaña .	1.569	1.536	44.322	59.708	3,54	2,57
Suiza	344	1.008	7.622	14.068	4,51	7,17
Dinamarca. ...	56	94	4.305	7.226	1,30	1,30
Resto de Europa	2.215	3.186	109.931	162.802	2,01	1,96

Fuente: Véase en tabla I.

TABLA III

INVERSIONES DIRECTAS AMERICANAS EN EL EXTRANJERO ENTRE
1.960 y 1.970, SEGUN PAISES (en millones de dólares)

	1960	1962
TOTAL	31.865	37.226
1. Países Desarrollados	19.319	22.517
Canadá	11.179	12.133
Europa	6.691	8.930
Reino Unido	3.234	3.824
C.E.E. (de seis originarios ...	2.645	3.722
Bélgica y Luxemburgo	231	286
Francia	741	1.030
Alemania	1.006	1.476
Italia	384	554
Holanda	283	376
Resto de Europa Occidental	812	1.384
Japón	254	ND
Australia Nueva Zolanda y Sudáfrica	1.195	1.454
2. Países monos desarrollados	11.129	13.062
Repúblicas latinoamericanas ...	7.481	8.424
Centroamérica, Méjico y Panamá.	1.542	1.912
Argentina	473	799
Brasil	953	1.084
Chile	738	755
Colombia	424	455
Perú	496	453
Venezuela	2.569	2.816
Otras .. .	287	148
Otros países de Occidente	884	1.050
Otros países africanos	639	914
Medio Oriente	1.139	1.200
Otros países de Asia y del Pacif.	984	1.474
3. Internacional, sin asignación fija .	1.417	1.647

Fuente: U.S. Department of Commerce, "Statistical
Abstract of the United States" 1966 - 1972.

TABLA III

1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
40.686	44.386	49.474	54.777	59.491	64.983	71.016	78.090
25.069	27.847	32.313	35.749	40.070	43.500	47.886	53.111
13.044	13.796	15.319	17.017	18.102	19.535	21.127	22.801
10.340	12.109	13.985	16.212	17.926	19.407	21.650	24.471
4.172	4.547	5.123	5.657	6.113	6.694	7.190	8.015
4.490	5.426	6.304	7.587	8.444	9.012	10.255	11.695
356	455	596	742	867	981	1.214	1.510
1.240	1.446	1.609	1.753	1.904	1.904	2.122	2.588
1.780	2.082	2.431	3.077	3.486	3.785	4.276	4.579
668	850	982	1,151	1,246	1,275	1.422	1,521
446	593	686	859	942	1.069	1.221	1.495
1.678	2.136	2.557	2.967	3,369	3.701	4.206	4.761
ND	ND	675	NDO	1.870	1.050	1.244	1,491
1,685	1.942	2.334	2.520	3.712	3.508	3.865	4.348
13.398	14.653	15.177	17.067	17.085	18.753	20.045	21.417
8.662	8.894	9.440	9.876	10.270	11.033	11.694	12.201
2.062	2.282	2.358	2.723	2.709	2.980	3.342	3.631
829	882	992	1.035	1.082	1.156	1.246	1.288
1.132	997	1.074	1.247	1.327	1.484	1.636	1.843
768	789	829	844	879	962	847	748
465	508	526	571	597	632	684	691
448	464	565	598	660	692	721	691
2.803	2.786	2.705	2.615	2.560	2.627	2.663	2.696
150	186	391	242	456	499	554	615
1.229	1.311	1.445	1.622	1.779	2.068	2.147	2.483
715	1.218	1.390	1.472	1.602	1.978	2.227	2.612
1.277	1.332	1.536	1.669	1.749	1.805	1.805	1.645
1.515	1.898	1.366	2.428	1.685	1.869	2.172	2.477
1.733	1.885	1.985	2.016	2.336	2.731	3.085	3.563

* Las cifras de 1.970 son provisionales

TABLA IV

INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS EN LOS EE.UU.

DESDE 1.950 (en millones de dólares)

	1950	1955	1960	1961	1962	1963
Total	3.391	5.076	6.910	7.392	7.612	7.944
Canadá	1.029	1.542	1.934	1.989	2.064	2.183
Europa	2.228	3.369	4.707	5.129	5.245	4.491
Reino Unido ...	1.168	1.749	2.248	2.484	2.474	2.665
Holanda	334	613	947	1.023	1.082	1.134
Suiza	348	522	773	830	836	825
Resto de Europa	377	485	739	791	855	867
Otros países ...	134	165	269	274	302	269

Fuente: Véase tabla III

" Las cifras son provisionales".

La importancia de estas inversiones aparece patente cuando se relacionan, como hace John H. Dunning (27), con el P.N.B. de países, tratando de adivinar lo que puede suceder en el futuro. Los porcentajes que obtenía este autor para 1980 eran, cuando menos preocupantes:

TABLA IV

1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	
8.363	8.797	9.054	9.923	10.815	11.818	13.209	
2.284	2.388	2.439	2.575	2.659	2.834	3.112	
5.819	6.076	6.273	7.004	7.750	8.510	9.515	
2.796	2.852	2.864	3.156	3.409	3.496	4.110	
1.231	1.304	1.402	1.508	1.750	1.966	2.121	
896	940	949	1.096	1.238	1.395	1.550	
867	897	980	1.059	1.245	1.353	1.653	1.734
269	259	332	341	343	406	474	582

TABLA V

ACTIVOS DE CAPITAL Y PNB DE LOS PAISES EN
QUE ESTÁ LOCALIZADO PARA 1.980

	(1)	(2)	(3)	
	Capital	PNB	$\frac{(1)}{(2)}$	% consistente
	EE.UU.	(millones\$)	(2)	en el año
	(millones\$)	(millones\$)	1980	1965
	1980	1980	1980	1965
Reino Unido	37.550	273.400	13,73	5,19
Francia	10.970	382.900	2,86	1,71
Italia	15.840	263.200	6,02	1,73
Holanda	3.933	69.980	5,62	3,60
Alemania	40.590	502.100	8,08	2,17
Bélgica y Luxemburgo	3.351	42.670	7,85	3,43
C.E.E.	112.234	1.534.250	7,32	2,11

Fuente: J.H. Dunning, « Studies in International
Investment », Londres, 1970.

2º. Las E.M. en el mundo.

Para mostrar la importancia concreta de esta forma principal de inversión internacional que es la E.M., basta, en mi opinión, exponer la lista comparativa de países y empresas, por su PNB y sus cifras de ventas respectivamente:

Lista de los 100 MAYORES PNB EN 1969*1966 y 1974 (en miles de millones de dólares)

		1966	1969	1974
1*	Estados Unidos	(1) 718,10	931,4	
2.	Japón ...	(5) 91,14	164,8	
3.	Alemania Occidental	(2) 116,20	153,7	
4.	Francia .	(4) 98,--	137,8	

Fuente: Charles Levinson (1971) para 1969 (28)

13* La clasificación expuesta está en base al año 1969.

- Lester R. Brown (1971) para 1966. Entre paréntesis figura la clasificación correspondiente a 1966.

		1966	1969	1974
5.	Reino Unido ...	(3) 100,-	108,6	
6.	Italia	(6) 59,70	82,3	
7.	Canadá	(8) 51,-	73,4	
8.	India	(7) 52,06	39,6	
9.	Brasil	(10) 22,75	39,4	
10.	Australia .	(11) 21,90	29,9	
11.	Méjico	(12) 20,75	29,4	
12.	España	(9) 23,80	28,7	
13.	Suecia	(14) 20,10	28,4	

TABLA V (continuación)

	1966	1969	1974
14. Holanda		28,4	
15. GENERAL MOTORS	(13)	20,21	24,3
16. Bélgica-Luxemburgo	(15)	19,70	22,9
17. Argentina	(17)	15,89	19,9
18. Suiza	(18)	14,30	18,8
19. Africa del Sur	(23)	11,23	15,8
20. STANDARD OIL N.J.	(20)	12,19	15,0
21. FORD MOTOR	(19)	12,24	14,8
22. Paquistán	(22)	11,70	14,5
23. Dinamarca	(25)	10,30	14,0
24. Truquía	(21)	11,70	12,8
25. Austria	(26)	9,60	12,5
26. ROYAL DUTCH/SHELL	(28)	7,71	9,7
27. Noruega	(29)	7,40	9,7
28. Venezuela	(27)	8,08	9,7
29. Finlandia		9,1	
30. Iran	(32)	5,95	9,0
31. Grecia	(31)	6,07	8,5
32. GENERAL ELECTRIC	(30)	7,18	8,4
33. Filipinas	(35)	5,46	8,1
34. I B M	(45)	4,25	7,2
35. CHRYSLER	(33)	5,65	7,0
36. Corea del Sur	(51)	3,19	7,0
37. MOBILE OIL	(38)	5,25	6,6
38. Tailandia	(46)	4,16	6,3
39. Colombia	(36)	5,41	6,1
40. Indonesia	(24)	11,45	6,0
41. UNILEVER	(37)	5,30	6,0
42. TEXACO	(43)	4,43	5,9
43. Egipto	(40)	4,70	5,7
44. Chile	(42)	4,51	5,5

TABLA V (continuación)

		1966	1969	1974
45. ITT (+GRINNEL)	(79)	2,12	5,5	
46. Portugal	(47)	4,00	5,4	

++ Lester R. Brown pone a Bélgica en el puesto (16) con 17,30 mientras que la cifra de 19,70 es atribuida en general a Países Bajos.

47. Nueva Zelanda	(34)	5,50	5,3	
48. Perú	(41)	4,54	5,1	
49. GULF OIL	(48)	3,78	4,9	
50. WESTERN ELECTRIC	(49)	3,62	4,9	
51. U.S. STEEL	(44)	4,36	4,7	
52. Israel	(50)	3,44	4,7	
53. Formosa	(53)	3,04	4,6	
54. STANDARD OIL OF CALIFORNIA ...	(59)	2,70	3,8	
55. Malasia	(54)	3,02	3,7	
56. LING-TEMCO-VOUGH			3,7	
57. DU PONT	(52)	3,19	3,6	
58. PHILIPS	(76)	2,23	3,6	
59. SHELL-OIL	(57)	2,79	3,5	
60. VOLKSWAGENWERK	(67)	2,50	3,5	
61. WESTINGHOUSE ELECTRIC	(63)	2,58	3,5	
62. STANDARD OIL (Indiana)	(58)	2,71	3,5	
63. BRITISH PETROLEUM . ..	(66)	2,54	3,4	
64. IRLANDA	(56)	2,90	3,4	
65. GEN.TEL. & ELECTRONICS	(70)	2,39	3,3	
66. I C I	(68)	2,48	3,2	
67. GOODYEAR TYRE & RUBBER	(69)	2,48	3,2	
68. R.C.A.	(65)	2,55	3,2	
69. Argelia	(61)	2,63	3,2	
70. Marruecos.	(64)	2,56	3,2	

TABLA V (continuación)						1966	1969	1974
71.	SWIFT	...	...	...	(55)	2,97	3,1	
72.	Vietnam del Sur	.	...	...			3,1	
73.	MCDONNELL DOUGLAS	...	...	...			3,0	
74.	UNION CARBIDE	...	...	...	(77)	2,22	2,9	
75.	BETHLEHEM STEEL	.	...	...	(60)	2,67	2,9	
76.	British Steel	...	...	...			2,9	
77.	HITACHI		...	...			2,8	
78.	BOEING		...	...	(71)	2,36	2,8	
79.	Libia	...	..		...		2,8	
80.	EASTMAN KODAK	...	...	...	(88)	1,74	2,7	
81.	PROCTER & GAMBLE	...	...	...	(75)	2,24	2,7	
82.	ATLANTIC RICHFIELD	..	...	...			2,7	
83.	NORTH AMERIC ROCKWELL	...	...	...			2,7	
84.	INTERN. HARVESTER	...	...	...	(62)	2,58	2,6	
85.	KRAFTKO	...		...			2,6	
86.	GENERAL DYNAMICS	...	...	...	(86)	1,80	2,5	
87.	MONTECATINI EDISON	..	...	...	(83)	2,00	2,5	
88.	TENNECO	...	...	...			2,4	
89.	SIEMENS	...	...	...	(84)	1,96	2,4	
90.	CONTINENTAL OIL	...	.	...	(87)	1,75	2,4	
91.	UNITED AIRCRAFT	...	.	...	(95)	1,66	2,3	
92.	BRITISH LEYLAND	...	.	...			2,3	
93.	Kuwait	...	...	...			2,3	
94.	DAIMLER-BENZ	.	...	...			2,3	
95.	FIAT	..	...	...	(94)	1,68	2,3	
96.	FIRESTONE	...	...	...	(85)	1,81	2,3	
97.	AUGUST THYSEN-HUTTE		...	...	(91)	1,69	2,3	
98.	TOYOTA	...	...	...			2,3	
99.	FARWERK HOECHST	..	..	...			2,3	
100.	BASF		...	...			2,2	

De la lista ofrecida por Lester R. Brown se han omitido aquellos datos que no corresponden a empresas o países comprendidos en la lista de Ch. Levinson. Sin embargo, ya la nueva comparación de ambas listas nos proporciona algunas conclusiones interesantes:

- (a) Prácticamente las Empresas comprendidas en los 50 primeros puestos de la clasificación no sufren alteración. En cambio, se nota bastante movilidad en las empresas que entran en los últimos puestos. De hecho 13 de estas empresas nombradas en 1966 dejan de aparecer en 1969.
- (b) Salvo ligeras excepciones, aunque alguna sea tan notable como el salto que da I.T.T., las empresas normalmente se mantienen o pierden puesto respecto a los países. Sin embargo, esto no significa que, como algunos han señalado, los Estados Nacionales, hayan ido mejorando sus posiciones frente a la E.M., polémica en la que entraremos más adelante. De hecho, se observa que el número de empresas en la lista aumenta de 51 a 54.
- (c) En cuanto a la nacionalidad, se aprecia un predominio de empresas americanas.

En todo caso, estimo que estos datos dejan bien clara esa concentración de poder (en principio, económico) a que aludíamos.

A raíz de esta constatación del fenómeno se han realizado los más negros augurios respecto del futuro que nos espera. En el año 1971, Charles Levinson (29) pronosticaba que "para 1975 casi el 35% de la producción no americana del mundo occidental será debida a subsidiarias o a asociaciones de empresas americanas". Aún antes, en 1968, J. Polk (30) señalaba, como provisiones para el año 2000, que las

200 ó 300 mayores empresas productoras a escala multinacional producirían la mitad del producto mundial (31).

En esta misma línea, George A. Steiner (32) afirma que "a la luz de las tendencias actuales y de las perspectivas futuras no parece del todo imposible que en los próximos veinte años seis o siete cientos de grandes empresas realicen con realismo prácticamente la total actividad mundial". Pero el autor suaviza el temor añadiendo que "serán más que puros instrumentos para la obtención de beneficios. Serán medios para lograr la estabilidad económica, social y política en un mundo tenso".

Como podrá apreciarse a lo largo de este trabajo, discrepo de esta conclusión de Steiner y creo que el autor está confundiendo los dos aspectos, "positivo" (lo que son) y "normativo" (lo que deberían ser) a los que hacíamos referencia en el primer momento.

Esta precisión es importante porque, a pesar de esta discrepancia básica, también en la obra de Steiner se encontrará la afirmación de que "lo esencial de una estrategia internacional es la integración de intereses" y la valoración de la misma como buena. Sin embargo, la necesidad de "integrar intereses" tiene un contenido muy distinto en esta tesis (33).

Precisamente, el nudo del problema está en la valoración de esto hecho porque todo parece mostrar que la tendencia, tarde o temprano, se realizará, puesto que se da la condición indispensable, que es la concentración creciente de la industria de todo tipo, y, como afirma R.E. Caves (34) "las empresas multinacionales aparecen en industrias relativamente concentradas, con importantes barreras a la entrada de nuevas empresas".

La misma teoría del Comercio Internacional está sufriendo un proceso de revisión, ante la creciente actuación de - estas empresas, tanto en lo que se refiere a las relaciones entre países del mismo nivel de desarrollo como en cuanto - al problema del desarrollo en el entorno internacional ac - tual (35).

Este aumento de poder y la continua absorción de ompre - sas en distintos países (36) ha hecho que los Estados Nacio - nales reaccionen con distintas medidas para evitar que el - control de los sectores clave de la economía caiga en manos ajenas al país (37). La observación de los distintos tex - tos legales muestra la semejanza existente en las medidas - adoptadas por países que pertenecen a una misma categoría, con relación a las inversiones extranjeras, sin que esto - signifique uniformidad en los puntos de vista. Así, James Leontiadis (38) dice que "mientras el Gobierno de los EE.UU. intenta impedir que las grandes empresas se hagan más gran - des, muchos de los otros países industriales alrededor del - mundo dirigen sus esfuerzos en la dirección opuesta". Y que - da sobreentendido que la efectividad de este tipo de medi - das también es muy distinta según los países (39).

Por otro lado, el poder de las E.M. ha hecho que los es - tados nacionales se planteen con más crudeza el problema de las prácticas restrictivas de la competencia y su regulaci^{ón} en órden a "mantener" la competencia.

La tendencia a esta concentración a que aludíamos se cumplirá porque los beneficios se acumulan constantemente al - capital y porque, al menos en apariencia, la única meta de los dirigentes de empresas, como dice Galbraith (40), es el poder, y este poder va asociado al poder económico y, lógi - camente a la acumulación de beneficios (41).

Este es el callejón sin salida, a donde nos ha conducido un sistema económico que únicamente parece pensar en el capital como factor primordial en el proceso de producción y que define la competencia como la lucha de entidades por lo grar un beneficio. En este contexto la acumulación constante de capital nos lleva a aceptar el hecho tan repetidamente aludido por autores como Galbraith (42).

Ahora bien, el juicio de valor que podamos emitir sobre este hecho dependerá de muchos elementos. Como simple muestra, mientras la teoría del bienestar económico (entendiendo por bienestar la utilidad) nos afirma que la competencia perfecta, con multiplicidad de compradores y vendedores, lo gra un óptimo, por otro lado autores como Turner afirman - que " el mejor de los mundos no coincide con aquél en que - existen muchas empresas pequeñas".

Esta disparidad es posible porque se están considerando aspectos totalmente distintos de una misma realidad. Espero que a lo largo de esta investigación queden claros los fundamentos de esa disparidad así como mi propio criterio en - este campo.

Resumiendo lo dicho hasta ahora: nos encontramos con un hecho (la presencia de las empresas multinacionales), que se extienden prácticamente a todos los países, cualquiera que sea su forma de organización (43), y con una reacción de los países (la legislación sobre inversiones directas y las normas sobre prácticas restrictivas de la competencia en los - países con economía de mercado). Sobre este hecho y, como - consecuencia, sobre la efectividad de la segunda de las - reacciones versa, como ya se ha señalado, la tesis que propongo, mediante la construcción de un modelo económico analítico de estas empresas" (44).

2. 2. ¿ Dónde se está investigando hasta este momento ?

Considero que antes de entrar en el tema de la tesis, es importante el situarnos dentro de la investigación general que se viene realizando en el mundo, especialmente en Estados Unidos y en Europa (45). No trato de dar una bibliografía exhaustiva (véase en el índice bibliográfico una compilación ordenada por fechas de artículos y libros relacionados con el tema) sino de señalar únicamente lo que se hace en países avanzados.

2.2.1. Estados Unidos.

Podemos dividir la aportación americana en tres campos:

2.2.1.1. La naturaleza y el comportamiento de las E.M.

v

Entre los libros típicos en esta materia podemos citar los de Arnold Chandler (46), Richard Robinson (47), Ray Blough (48) y Endel Koldo (49).

En cuanto a datos originarios y base conceptual podemos citar la obra de Judd Polk, que vino a desplazar la medida cuantitativa de las E.M. de los niveles de su valor en libros y flujos de inversión internacional a los de su nivel de producto (50).

El estudio más exhaustivo sobre la naturaleza y comportamiento de la empresa multinacional se ha realizado en la Harvard Business School, financiado por la Fundación Ford, y bajo la dirección de profesor Raymond Vernon (51).

La finalidad del estudio era eluminar los problemas reales de las empresas multinacionales en el campo de las finanzas, organización, producción, comercializa-ción, y relaciones empresa-gobierno, así como la influencia en el comercio inter-nacional, los movimientos de capitales, relaciones con los sindicatos y compati-bilidad con los objetivos nacionales del país juéspod o del país de origen.

2.2.1.2. La interacción de las E,M y los gobiernos.

Posiblemente una de las recopilacio-nes más completas de la bibliografía en esta materia es la del Instituto de In-vestigación de Política Exterior (Foreing Policy Research Institute) (52).

Entre las investigaciones dentro de este campo podemos distinguir, en el campo más público (al nivel del Congreso de los EEUU), las realizadas por el Comité del Senado para relaciones exteriores - presidido por Frank Church, sobre las ac-tividades de la ITT en Chile y la forma-ción de un subcomité, presidido por el mismo Church, para analizar a fondo la compatibilidad entre las EM y la políti-ca exterior norteamericana (53).

En el campo privado hay que señalar las obras de Ch.Kindleberger (54). Jack Behrman (55) y la ya citada del profesor R.Vernon. En estas obras se han tratado problemas de la extraterritorialidad, -

balanza de pagos, impuestos, y legislación antimonopolística.

Por otra parte, dos Universidades han trabajado también sobre este tema. La de Nueva York, en un proyecto dirigido por Robert Hawkins, y que incluye un libro de John Fayerweather (56), sobre la situación en Canadá. Fayerweather ha trabajado asimismo sobre actitudes de los grupos dirigentes en Canadá, Gran Bretaña y Francia respecto a las EM (57).

Finalmente, en este campo cabe citar a Howard Perlmutter, que se ha dedicado al análisis del impacto de la legislación sobre las EM. Varias entidades de la EEUU financian investigaciones dedicadas al estudio y la práctica del derecho internacional en relación con las EM. En este campo destacan las Universidades de Harvard, Columbia y Georgetown. Así, La Sociedad de derecho internacional James Brown Scott de Georgetown comenzó en 1969 la publicación de la revista "Law and Policy in International Business".

Junto a este aspecto de las investigaciones está el de las recomendaciones políticas, que pueden clasificarse en tres opiniones. La mínima sería la de Seymour Rubin (58). Una posición media sería la de Kindleberger y P. Goldberg (59). La posición extrema podría quedar representada por George Ball (60).

Dentro de este abanico de tendencias podríamos incluir obras tan importantes como las de Robert Stobaugh y la ya citada de R. Vernon, y de J. Berhrman, así como opiniones manifestadas por empresarios o incluso por funcionarios del Gobierno (61).

2.2.1.3. El impacto económico de las EM americanas en EEUU.

Dentro de este campo los estudios se dividen en tres ramas fundamentales. En primer lugar, los problemas de la balanza de pagos y la balanza comercial. En este sentido, la obra de Polk, Moistor y Voit (62) examina la actuación de 100 omprosas americanas. Y en 1968 apareció el trabajo de Hufbauer y Adler (63), con unos resultados que han sido objeto de atenta discusión (64).

El segundo grupo de problemas que ha preocupado en Estados Unidos ha sido el - del empleo interior. En esta preocupación ha destacado las organizaciones sindicales.

Finalmente, preocupa en los EEUU el - problema de la transferencia de tecnología, que puede llevar a una pérdida de la hogo-monía americana.

Este impacto económico, en sus tres - aspectos, ha atraído la atención de los más variados sectores de la sociedad americana. Por supuesto, las esforas gubernamenen

tales han prestado su atención. Hemos aludido ya a la publicación del Departamento de Comercio (ver nota 61), pero no es éste el único organismo que se ha preocupado de este tema en Estados Unidos (65).

También los centros de investigación, las organizaciones de empresarios y los sindicatos han contribuido en esta materia (66).

2.2.2. Canadá.

Este país presenta caracteres peculiares - por su elevado grado de dependencia respecto de la economía de Estados Unidos. Precisamente este grado de dependencia ha hecho que los estudios se centren en los problemas de control de empresas.

Entre las investigaciones realizadas podemos destacar las de Donald Armstrong y John Lindoman en 1960, (67). En la crítica a la actuación de las empresas americanas destacan el problema de la aplicación extraterritorial de las leyes de EEUU.

Esta práctica de la extraterritorialidad de la ley recibió una réplica en las "Guidelines of Good Corporate Citizenship" aparecida en Canadá. En este terreno destaca también la aportación de A. E. Safarian (68).

En los últimos años se han realizado una serie de estudios por parte de diversos grupos de trabajo de los que mencionamos los -

más importantes: Watkins Task Force (1967-68), Wahn Committee (1970), Gray Task Force (1970-72). Como punto central, todos los informes se centran en el control de la actividad económica por parte de sociedades extranjeras, para acabar proponiendo las medidas adecuadas a esta situación, con objeto de mejorar la eficiencia general de la economía canadiense en beneficio de todas las empresas que en ella operan.

2.2.3. Europa.

Dentro del grupo de países que integran Europa vamos a distinguir lo investigado en Ingllaterra (on razón de su peculiaridad como zona de inversión americana), España (on razón del tema que ocupa esta tesis) y el resto de Europa (69).

2.2.3.1. Ingllaterra.

Este país se ha preocupado tanto de la inversión extranjera que ha originado como de la recibida. Con relación a la primera hay que destacar el informe Roddaway (70). El segundo aspecto ha sido estudiado por el informe Steuer (71).

El enfoque principal que se ha dado hasta ahora a los trabajos se ha referido a "discripción" (72), "recolección de datos" (73) y "análisis de estos datos" (74), bien desde un punto de vista económico o desde un punto de vista empresarial.

Naturalmente, al igual que en otros paí-

ses, los estudios han sido motivados por propuestas políticas posteriores con relación a las empresas multinacionales. En general, estas medidas se refieren al control, a la forma de propiedad y al suministro de información a las autoridades. En ningún caso se ataca de una manera directa el tema de las prácticas restrictivas de la competencia sino que se les aplica la misma legislación que a las empresas nacionales.

2.2.3.2. Resto de Europa.

Aunque algunas de las más antiguas EM tienen su base en el Continente Europeo, sin embargo tales empresas no parecen haber planteado problemas graves a los estados nacionales. Sin embargo, en los últimos años, ante la avalancha de absorciones de empresas por parte de entidades extranjeras o simplemente por la entrada masiva de capitales, se ha producido un despertar de la conciencia europea. En este despertar han participado, tanto los particulares (75) como los gobiernos y las instituciones internacionales (76).

2.2.3.3. España.

Si bien son relativamente abundantes los artículos escritos en idioma castellano, en razón de la preocupación que se siente en América Latina por el tema de las EM., sin embargo los trabajos origina

les españoles, en cuanto a obras de carácter general, no son abundantes (77).

Nuestra peculiaridad en esta materia consiste en que somos país receptor de E.M., y que en nuestro nivel de desarrollo es bastante inferior al de los países en que radica la casa matriz. Esto determina ciertas particularidades en el proceso de enfrentamiento entre empresa y Estado.

Resumiendo, esta breve recopilación de trabajos nos indica algunos detalles de interés (78):

- (1) Que los problemas estudiados son comunes en todos los países.
- (2) Que se acepta siempre como bueno el sistema de competencia económica. En este sentido, cada país ha tratado de regular la competencia, y, cuando se ha tocado el tema de las EM, únicamente se ha planteado el tema de la aplicación extraterritorial de estas leyes,

3. PROBLEMAS GENERALES QUE PLANTEAN LAS E.M.

No se trata en este apartado de referirnos a toda la problemática que presenta la E.M., puesto que esto exigiría recorrer prácticamente todos los conocimientos de economía referidos a la empresa y su entorno (79). Únicamente se han seleccionado aquéllos que hacen referencia más directa al tema que nos ocupa en esta investigación:

3.1. Definición de E.M.

Un repaso rápido de la literatura sobre el tema de la E.M. basta convencerse de la disparidad de opiniones en torno a este problema de cómo definir las, o de qué características lo son esenciales.

Así, el profesor Kindleberger señala en su obra tres categorías generales de empresas con relaciones exteriores:

- empresas "nacionales que operan en el extranjero" que se caracterizan porque se "basan en la primacía de los métodos utilizados en el país en que está afincada la sede de la sociedad o incluso en la primacía de las leyes de este país".
- empresas "multinacionales", caracterizadas por una "sensibilidad ante las tradiciones locales y respeto por la soberanía y las políticas locales".
- sociedad "internacional" caracterizada por la "fluidez de los movimientos de capitales, de modo que la sociedad, se ve libre en cierta medida para tomar sus decisiones en interés exclusivo de la propia sociedad".

Otra clasificación frecuentemente aludida es la propuesta por Porlmuttor (80):

- empresas "oxocéntricas" (orientadas hacia el país de origen).
- empresas "policéntricas" (orientadas hacia el país receptor).
- empresas "geocéntricas" (con orientación mundial) (81).

Otros autores nos ofrecen otras clasificaciones y criterios distintos (82). Como muestra de la disparidad de criterios existente en esta materia, hemos recogido en las notas finales una pequeña colección de conceptos y clasificaciones contenidas en las obras de muy distintos autores (83).

Sin ánimo de menospreciar el trabajo realizado en este tema por tan prestigiosos investigadores, yo voy a aceptar aquí la clasificación propuesta por M. Robinson, (84), que, por tener en cuenta tanto los aspectos de gestión como los de personal y financiación implicados en la E.M., se adapta mejor a las necesidades de este trabajo. En consecuencia, distinguiremos entre:

- empresa "internacional". Es aquélla que, si bien puede no estar metida aún en inversiones en otros países, sin embargo no desdén sistemáticamente esa posibilidad.
- empresa "multinacional". Daremos esta denominación específicamente a la empresa que tiene filiales en el extranjero, a las cuales considera, desde el punto de vista operacional, en plano de igualdad con la casa matriz. En consecuencia en esta organización habrá trasvases de recursos sin preocupación

de fronteras pero el centro de dirección será un-
nacional (aunque no tiene porque existir ningún
centro de producción en ese país-sede). Conviene
insistir en que aquí entran la mayor parte de las
empresas hoy existentes, y también en el hecho de
que, en este tipo de E.M. caben diversas fases: -
desde la matriz que produce, y se relaciona con
sus filiales, hasta el simple centro financiero -
que vende servicios a las filiales, o que única -
mente vende capital y tecnología, pero ningún pro-
ducto físico.

- empresa "transnacional". Es aquella empresa multi
nacional cuyo centro de decisiones está integrado
por personas de diferentes nacionalidades, con -
las consiguientes repercusiones en la política que
siga la sociedad..
- empresa "supranacional". Aquí entraría toda ompros
a liberada de vínculo de nacionalidad. Pero no
solo liberada como persona jurídica sino que, -
en sus objetivos contempla a todos los países co
mo iguales frente a su actividad.

3.2. El enfrentamiento con el Estado Nacional (85).

Son muy conocidas las relaciones en que se com-
para la cifra de P.N.B. de los países con la magnitud
de ventas de las grandes empresas, y a éllas hemos alu-
dido casi al inicio de este trabajo (86).

Estas listas nos dan una idea de la magnitud de
estas empresas y la importancia que pueden tener sus
decisiones para el futuro de determinados países, (87),
así como el peso específico que ejercen de una manera
implícita o explícita en las decisiones que adopten los

los gobiernos de algunos de algunos países (88).

Naturalmente que esta importancia e influencia se manifiestan de modo muy distinto según el tamaño de los países, y según se trate del país de origen, del receptor o de terceros, y también según se trate de países más o menos desarrollados (89). Esto da lugar a múltiples casos que habremos de tener en cuenta al analizar el comportamiento que siguen estas empresas (90).

En este apartado me voy a limitar a señalar las áreas en que se hace patente este conflicto (91):

3.2.1. Aspectos fiscales:

La diferencia en los sistemas impositivos, (92), figuras y forma de cómputo de las bases favorece in dudablemente una serie de activaciones que, no sien do necesariamente ilegales en ningún país, se tradu cen en un incremento notable de las ventajas económicas de que disfrutaban los grupos internacionales (93).

Este grupo de problemas tiene un reflejo importante en dos temas (94):

- (1º) El problema de la fijación de precios inter nos para los productos que, en cantidades y valor creciente, constituyen el tráfico entre filiales y/o casa matriz y entre las mismas filiales.

Este tema es tratado inmediatamente en es te trabajo, en el apartado 3.3.

- (2º) El problema de desarrollo regional o sectorial, que puede fomentarse mediante la

orientación adecuada de las inversiones que pretenden realizarse en el país. La concepción de ventajas fiscales de todo tipo se ha utilizado con un éxito relativo en esta materia.

Exito relativo porque estas E.M. no las necesitan realmente y, de hecho, los resultados parecen mostrar que no son un elemento que se tome en cuenta a la hora de decidir la localización de una inversión importante.

3.2.2. Aspecto de aplicación extraterritorial de las leyes de un país (95).

En este aspecto es sumamente ilustrativa, por ser el país de donde principalmente han partido las más importantes inversiones exteriores, la posición de las leyes antimonopolio de Estados Unidos (96). Sin embargo, los mismos problemas se plantean en otros países; como sucede, por ejemplo, de una manera creciente en Europa con relación a la compatibilidad y primacía del derecho comunitario sobre los derechos nacionales (97).

Aunque no entremos en el detalle de las distintas normas legales americanas, por haber sido objeto de exposición en numerosas obras, estimo que es bastante fundado el afirmar que estas normas no se dirigen a impedir el poderío económico de los particulares sino únicamente en cuanto perjudique a la propia sociedad americana (98).

De aquí su peculiaridad a la hora de aplicarse extraterritorialmente e incluso afectar a empresas extranjeras que tengan filiales en los Estados Unidos.

La aplicación extraterritorial, por parte de los EEUU, de su legislación antimonopolista crea problemas interesantes. En efecto, las empresas extranjeras que se instalan en EEUU pueden quedar sometidas a esas leyes, no sólo en cuanto a sus filiales americanas sino incluso en cuanto a la actividad de la casa matriz (lo cual parece un poco menos normal) (99).

Esta práctica está en clara oposición al acuerdo adoptado en Tokio (1964) por la Asociación de Derecho Internacional y a las deliberaciones de Helsinki y Buenos Aires. Nótese que "el objetivo que persiguen (los tribunales) es, por lo general, reajustar y reestructurar la empresa extranjera para impedir y para prevenir en el futuro aquellas actividades fuera del país que puedan tener un efecto sobre el comercio interior y exterior de los Estados Unidos" (100).

Los ejemplos de esta aplicación de la ley americana, siguiendo la doctrina de los efectos son bastante numerosos. Así, la empresa Scophony Corporation Limited, para proteger sus intereses durante la 2ª. guerra mundial, transfirió a su subsidiaria en los Estados Unidos sus patentes que amparaban equipo para recepción y transmisión de televisión. Se hizo el convenio de que la subsidiaria norteamericana explotaría esas patentes otorgando licencias sobre ellas a las partes interesadas en los

Estados Unidos. Resultó que en estas operaciones la casa matriz controlaba, supervisaba e intervenía en los asuntos de la subsidiaria. El tribunal federal norteamericano intervino determinando que existía una concertación de negocio (101).

Lo mismo ha sucedido en otros casos, por ejemplo con la empresa ICI, con la Electrical & Musical Instruments Limited, o con Siemens y Halske A.G., - que fueron sometidos a tribunales norteamericanos porque la filial en aquel país "negociaba y cumplía contratos de la matriz".

Lo que queda claro en todo caso es que toda empresa europea que realice inversiones directas en Estados Unidos puede quedar sujeta, por éste sólo - hecho, a la jurisdicción de los tribunales americanos en materia de leyes antimonopolio, extendiéndose esta jurisdicción hasta lo que son operaciones fuera de los Estados Unidos. El tipo de mandamiento judicial a que puede verse sometida la empresa puede quedar expresado con los casos siguientes:

En 1928, Alcoa fundó una subsidiaria en el Canadá, Aluminium Limited; después, Alcoa distribuyó las acciones de la Aluminium entre los propios accionistas de Alcoa. Posteriormente un tribunal demandó a la Aluminium por participación en un cartel europeo que fijaba cuotas de producción "las cuales limitaban las exportaciones de EEUU". El juez Knox ordenó a los accionistas de Aluminium y Alcoa deshacerse de uno de los dos tipos de acciones en el plazo de 10 años (101).

Un caso semejante de intromisión se produjo con relación a las empresas Du Pont y ICI y su Sub

sidiaria en Canadá, y con relación a las empresas de relojes suizos (101).

Estas actuaciones han suscitado la protesta - de los gobiernos. De hecho, muchos países han dictado normas para defenderse de esta interferencia americana, prohibiendo que se cumpla cualquier tipo de mandamiento emanado de un estado extranjero en relación con la competencia económica y prohibiendo la manifestación de documentos ante autoridades extrangeras, o protegiendo a un sector concreto. Legislación de este tipo existe en Dinamarca, Finlandia, - India, Holanda, Noruega, Suocia o Inglaterra.

Esto ha llevado, a su vez, a que los tribunales americanos incluyan la cláusula de excepción - para aquellos actos que, teniendo que ser ejecutados en el extranjero, sean contrarios a la ley del país en que hayan de ser ejecutados. Parece que, tal como indica Powrie (102), "los acuerdos y negociaciones internacionales acerca de los límites de la jurisdicción de los gobiernos nacionales sobre Compañías internacionales" son la única solución óptima.

3.2.3. Repercusiones económicas, que pueden ser clasificadas en tres grandes temas (103):

(1º) Repercusiones en el empleo. (104)

Bastaría aludir aquí a los informes presentados por los sindicatos americanos sobre la "exportación de puestos de trabajo a otros países de mano de obra más barata" (105) o los informes de gobiernos de países menos desarrollada

dos progonando las alabanzas al invorsor estranjero que va a crear "tantos" puestos de trabajo.

En otro orden de cosas, la extensión de la E.M. va acelerando la relación hombre-máquina - en algunos centros. Así, B.Nanus y M.L.Wooton - (106) opinan que " para 1.990 al menos 25% de - la población de los países muy industrializados estará implicada activamente en alguna forma de relación hombre-máquina ---- (y) --- la incapacidad para utilizar el ordenador será considerada como una forma incapacitante de analfabetismo!"

Otro aspecto de interés es el señalado por Anthony G. Athos (107) sobre el papel de los jóvenes, con su percepción radical del mundo. Según el autor la juventud actual va a conmover - el mundo de los negocios, tal como lo ha hecho con otras instituciones. En efecto, las grandes organizaciones acostumbran a considerar a sus - empleados como similares en gran manera, mientras que los jóvenes actuales insisten en que se preste más atención a lo que es único y subjetivo en las personas.

De todos modos, señálemos con relación a esto último punto, que las E.M. se han ido adaptando. La utilización de la psicología y los - planteamientos de la ergonomía pueden contribuir a que se mantongan estas instituciones. Cambiar puede significar, en el campo económico, permanecer idéntico a sí mismo, al menos en un período de tiempo razonable en el horizonte humano.-(108).

Hemos de indicar también que el tema de la "mano de obra barata" en los P.M.D., al que aludíamos hace un momento, guarda una estrecha relación con el tema de la "tecnología no avanzada" que es exportada por las E.M., como nos recuerda bien en su obra Sanford Rose (109), y con el tema de la ayuda efectiva que se presta a los distintos grupos de población en el país extranjero (110).

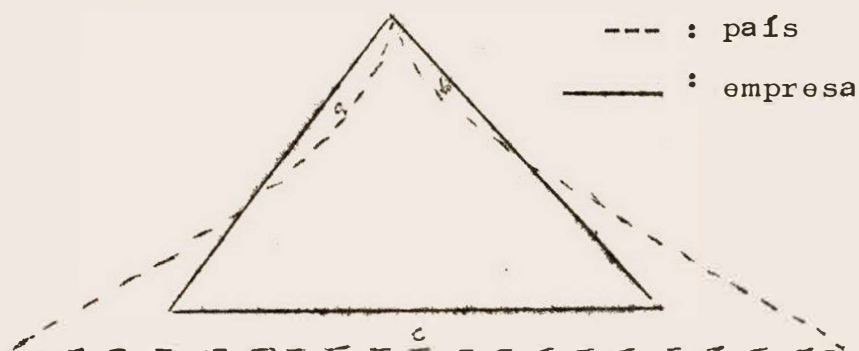
Otro aspecto de interés, en relación con el empleo, es el de las características del ejecutivo que vive en el extranjero, y sus formas - de comportamiento (111). Y no solamente éstos sino que también las esposas de los ejecutivos son objeto de análisis en cuanto a sus caracteristicas y su aportación a la carrera general del ejecutivo (112). Y ambos temas van estrechamente relacionados con el de la retribución y la movilidad de estos ejecutivos (113).

Existen otros muchos problemas que la E.M. plantea en relación con el empleo, y a los cualos se podría aludir, distinguiendo el tipo de país-matriz y país-huésped (114). Pero quizás uno de los más interesantes sea el del impacto de la E.M. sobre la estructura de clases. Según R.N. Farmer (115), existe un hecho que precisa explicación y que consiste en que "plantas y equipos que demostraron ser altamente productivivos en el país de origen, operan en el extranjero a un nivel de eficiencia más bajo". El - problema de base está, como señala Farmer, en que toda técnica implica una organización; la

la técnica se transmite fácilmente, pero no la organización, y esto resulta grave en los P.M.D. Como contrapartida, ésta es al mismo tiempo una ventaja con que se protegen las E.M.

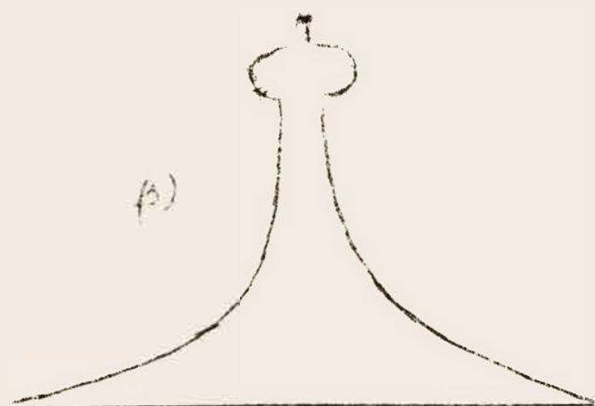
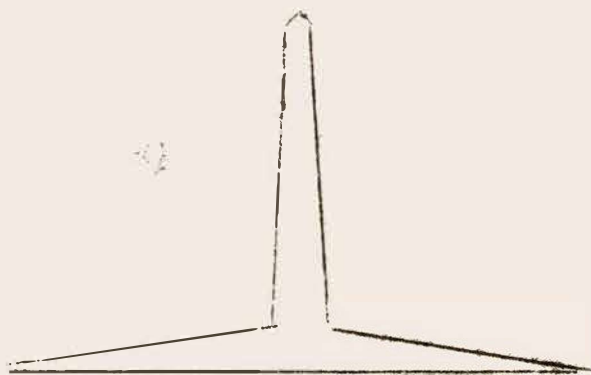
Por exponer brevemente el tema, siguiendo al mismo Farmer, podemos recoger lo que sucede con las organizaciones en los distintos países:

- (a) La estructura organizacional industrial y social en los países de Occidente, puede - quedar representada por el gráfico siguiente :

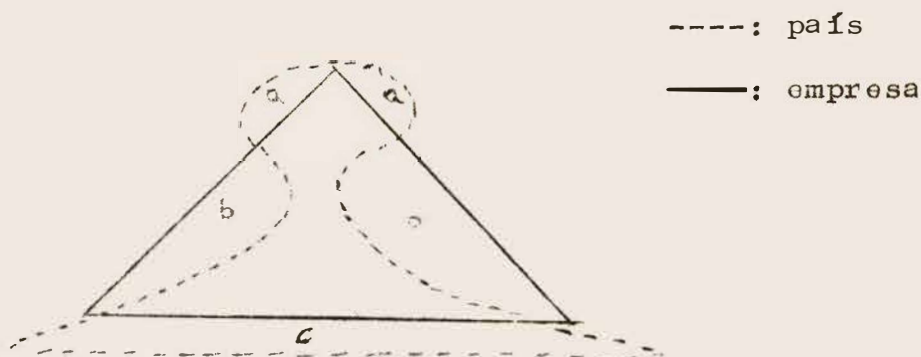


Se aprecia normalmente alguna escasez en el orden de ejecutivos de gran categoría - (a,b), y existe desempleo mayor al acercarnos a la base (c)

- (b) En cambio las estructuras en países poco - desarrollados pueden quedar bastante bien representadas por alguna de las dos formas siguientes :



- Estimo que no se precisa más explicación.
Una minoría (quizas una sola persona) domina en cualquier caso los escalones hasta la base. La distancia es prácticamente insalvable.
- (c) Nos podemos preguntar ahora cuál será el resultado de trasladar la técnica y la organización de un P.D. a otro P.M.D. Esto resulta do puede quedar representado con la pirámide siguiente:

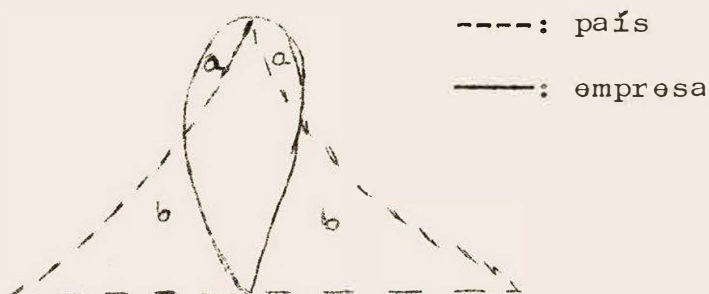


Como se aprecia en el gráfico, el resultado suele ser que sobran personas para los más elevados puestos, faltan los escalones intermedios y se produce desempleo en la base. Y, como consecuencia lógica, se suscitan dificultades en la producción.

Si a esto añadimos la práctica de las E.M. de seleccionar y formar a "su personal", de exportar ejecutivos y de "ahorro de mano de obra", los problemas se agravan aún más. Apuntan ya aquí los temas relacionados con la "dependencia" de los P.M.D., que son comentados más adelante.

El problema, en todo caso, radica, tal como dice Farmer, en si puede descubrirse algún modo de que el país se enriquezca sin pasar por un "proceso de americanización".

- (d) Finalmente, y relacionado con la creciente utilización de las máquinas, podemos presentar el esquema de la pirámide de población, a medida que se extienda la automatización:



donde se aprecia que el problema planteado es que, lo que constituye la "clase media" en la Sociedad se ve incurriendo en desempleo por falta de preparación; es lo que - podría denominarse, no ya proletarización, pero sí masificación de asalariados. Y es to puede tener unas consecuencias enormes para la empresa y para la misma sociedad. No porque necesariamente se produzca una - una revolución, que tampoco resolvería el problema, sino por las mayores cargas de - Seguridad Social, Subsidios, Pensiones, etc. que serán necesarias para que esas masas - al menos mantengan el nivel de vida adquirido, que es hoy día condición indispensable para que exista estabilidad social y - política.

(2º) Repercusiones en el comercio exterior, referidas a grupos de partidas (116):

- balanza comercial, respecto de la cual los paí
- ses-sede se quejan de que empeora, los países
- . destino se quejan de que empeora, y los terce-

ros también dicen verse perjudicados.

Alguien podrá extrañarse de este juego en que todos dicen perder y, lo más importante - es que quizás es verdad, porque "todos los ju gadores pierden si el que gana es ajeno al - juego" (en este caso, el grupo de interés financiero que coloca los capitales a convenien cia, con una movilidad absoluta frente a ga - nancias especulativas, en un mercado interna - cional de dinero, perjudicando así a toda la comunidad).

- balanza de servicios, con los pagos por royal ties y problema de repatriación de beneficios, en cuantía quizás excesiva respecto a la in - versión efectuada.
- balanza de capitales, con la expresión de las entradas que alivian necesidades de financia - ción pero que han de devolverse "con creces) en plazos quizás no demasiado largos. Así, en relación con los P.M.D., Ronald Müller y R.D. Morgenstern concluyen que "sin entrar en el - tema histórico de si los P.M.D. están no me jor de lo que hubiesen estado en el caso de - que no hubieran estado operando las E.M., sim plemente puede notarse que ciertas prácticas corrientes de las E.M. están en agudo conflic to con las necesidades apremiantes que tienen los P.M.D. de conseguir cambios exteriores... El 40% estimado de facturación de exportacio - nes por debajo de su valor..... se traduce en un drenaje anual de 47.500.000\$, que, combinado con las estimaciones de sobrefacturación de -

importaciones..... suscita serias dudas sobre los efectos de las E.M. en la balanza de pagos de los países latinoamericanos"(117).

(3º) Repercusiones en las posibilidades de crecimiento del país (118), que tiene su reflejo especialmente en dos temas:

- La transmisión de tecnologías obsoletas, con la consiguiente desfiguración de las ventajas de - que pueda gozar el país (119).
- La localización de los centros de investigación, que puede provocar estados permanentes de dependencia y un nuevo colonialismo (120).

La dependencia a que dan lugar las E.M. es, como afirma Theotonio Dos Santos (121), de carácter tecnológico industrial. Esto es lo que la - diferencia de una dependencia de estilo colonial (basada en las exportaciones) o de carácter financiero industrial (que también se basa en un desarrollo orientado a la exportación).

Esta nueva dependencia tiene dos consecuencias importantes: (

- (a) que "el desarrollo se basa en la posibilidad de exportar para obtener divisas con las - que importar capital", mientras, paradojicamente, la relación real de intercambio se - va deteriorando constantemente, grupos de - extranjeros dominan los sectores más dinámicos y exportan los beneficios y, como consecuencia, se hace preciso recurrir a los oapitales exteriores para cubrir el deficit y -

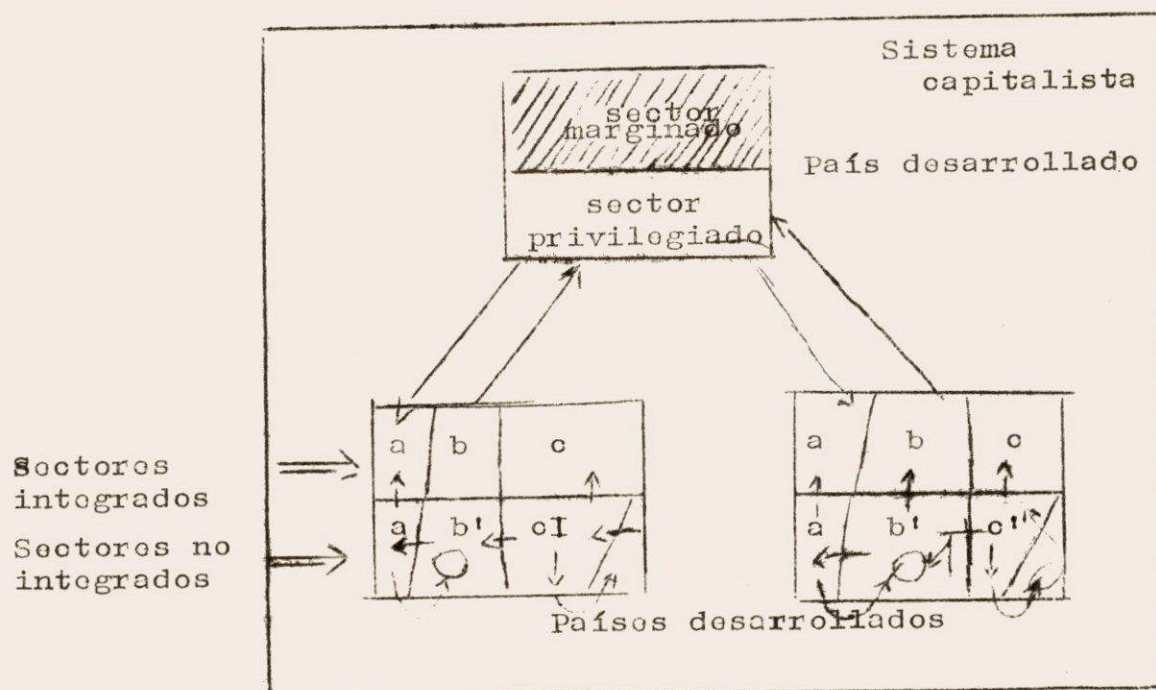
financiar el desarrollo; y (b) que exista una fuerte dependencia tecnológica, lo que origina fuertes pagos por patentes y royalties, Cifras contenidas en el trabajo de Dos Santos nos indican que los beneficios reinvertidos eran aproximadamente 50%, los beneficios repatriados eran 400% de los reinvertidos, y el capital nuevo incorporado, según fuente de procedencia, era: propio de la matriz, 12%; de otros mercados exteriores, 14%; y de fondos de amortización, 24% (122).

Siguiendo esta idea de dependencia, Celso Furtado configura el subdesarrollo como un proceso imitativo de patrones de consumo, en el cual se cumple que: (a) el dualismo - que se forma en el plano cultural tiende a proyectarse sobre la estructura del sistema productivo; (b) el mecanismo de dependencia, con su secuela de expropiación de los frutos del progreso técnico por una minoría, - determina el esquema de distribución del ingreso, el cual por su lado determina el "óptimo" de la asignación de los recursos; y (c) el desarrollo pasa a ser, por lo tanto, la diversificación (y la ampliación) del consumo de una minoría, cuyo estilo de vida está dictado por la evolución cultural de los países de más alta productividad (123).

Estas ideas sobre la dependencia nos pueden llevar, finalmente, a un planteamiento en la línea de Osvaldo Sunkel, relacionando

los conceptos de desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades es paciales. Como el mismo Sunkel indica, "sub desarrollo, marginalidad y dependencia son tres aspectos, manifestaciones o consecuencias del proceso general de evolución del - sistema capitalista internacional". El desa rrollo y el subdesarrollo pueden comprender se como estructuras parciales pero interde pendientes que conforman un sistema único. Una característica principal que diferencia ambas estructuras es que la desarrollada en gran medida en virtud de su capacidad endí gena de crecimiento es la dominante, y la - subdesarrollada, debido en parte al carácter inducido de su dinámica, es dependiente; y esto se aplica tanto entre países como entre regiones dentro de un país" (124).

Estos planteamientos pueden quedar sin tetizados en un esquema como el siguiente:



donde: a-a' : empresarios
 b-b' : clase media
 c-c' : obreros
 d : marginados
 → : flujos

Una salida airosa a toda esta problemática puede ser la propuesta por Jon Basil Utley: "un programa para promover el acceso de los nacionales a la propiedad de las acciones en la industria sería uno de los medios fundamentales para reforzar el sistema de libre empresa" (125) (126).

Otro tema muy relacionado con la presencia de multinacionales y el desarrollo económico es el de la expropiación de empresas extranjeras. Casi siempre se ha planteado el problema como una compra simulada en la que el pago viene constituido por las exportaciones realizadas desde que la empresa se instaló en el país. Esta no es la única alternativa y, desde el punto de vista económico, el problema puede resolverse aplicando los principios del "capital budgeting"(127).

Sin embargo, no ~~todo~~ son exposiciones ~~negati-~~vas en cuanto a los efectos de la E.M. en los P.M.D.. Así, tal como nos dice G.K.Helleiner, la empresa manufacturera multinacional puede desempeñar un papel importante en el desarrollo futuro de las exportaciones de bienes manufacturados desde los P.M.D..

"La empresa multinacional se configura así como un oferente principal de tecnología intensiva en mano de obra no especializada, tanto como en tecnología intensiva en capital; y el problema auténtico de la tecnología, su propiedad y su precio, aparece con mayor nitidez". "Las grandes E.M. se moverán de modo creciente hacia la internacionalización de su producción y mercadotecnia, entrelazando a los P.M.D. en sus redes de actividades como oferentes no solamente de materias primas sino también de determinados productos manufacturados y fases productivas". Helleiner -

considera que esta es la próxima etapa lógica de un proceso cuyos dos primeros pasos fueron la explotación de recursos y la substitución de importaciones (128).

Entre las razones que podrían apoyar este proceso, podemos señalar, con el mismo Helleiner, las siguientes:

- (a) Que los P M.D. van a ofrecer incentivos - para el desarrollo de las exportaciones - industriales.
- (b) La creciente visión "internacional" que es tán adoptando las E.M.
- (c) La rapidez creciente en la difusión de in novaciones.
- (d) Los incentivos para localización de actividades intensivas en mano de obra en paí ses de salarios más bajos.

No obstante, estimo que Helleiner exagera estos datos beneficiosos, y se deja llevar - por su idea de "lo que podrían suponer las E. M." con excesiva frecuencia.

Esto no agota, indudablemente, las repercusiones económicas. Quedan aspectos de enorme interés, como podría ser el efecto sobre las políticas mo netaria y fiscal como instrumentos en manos del Estado para regular la economía, etc..... (129).

Resumiendo, nos encontramos con que la empresa multinacional que hemos caracterizado presenta problemas distintos según los tipos de países; problemas que podemos esquematizar según sea el estado de desarrollo del país de origen y del país de destino, y según que el tamaño del país en cada caso sea grande o pequeño. Esto nos da múltiples posibles combinaciones que pueden resultar de interés.

Cada uno de estos casos presenta, a su vez, la posibilidad de que la Empresa Multinacional sea pública o privada, si bien hasta ahora, de una manera más o menos explícita, nos hemos referido casi con exclusividad a la empresa privada, cuya evolución y fines frente a la sociedad se trata de analizar (130).

El limitarnos a la E.M. privada no significa que haya que dejar de lado en absoluto otras formas de E.M. como es la E.M. pública. En efecto, como constata Douglas F. Lamont, "las E.M. de propiedad privada no son ya las únicas capaces de vender productos y tecnología en el extranjero, y de construir nuevas plantas allí. Empresas estatales pueden competir, y de hecho competirán, por una participación creciente en las mejores oportunidades. Estas empresas se están reorganizando, desplegando sus activos y desarrollando unos estamentos de ejecutivos más profesionalizados" (131).

De hecho, puede comprobarse, como lo hace el mismo Lamont, que un cierto número de empresas incluidas entre las 300 mayores del "ranking" publicado por la revista "Fortune" son empresas públicas.

Existe, además, otro dato de interés y es que las empresas públicas en el campo de las multinacionales son un medio por el que los Estados Nacionales pueden ejercer de nuevo su dominio sobre la inversión y el comercio -

internacional, tanto dentro del país (donde la empresa pública gusta tener la mayoría y el control) como en el exterior (donde toman normalmente posiciones minoritarias frente a los grupos locales).

No obstante esta importancia, se observará que en esta tesis no se toca directamente el tema de la E.M. pública.

También se observará que no aludimos a países socialistas en nuestra clasificación (132). Se entiende que tratamos, como supuesto de estudio, de economías de mercado, puesto que estudiamos la evolución de esta forma de organización (133).

Y, finalmente, cada una de estas combinaciones presenta, como decíamos, tres grupos de problemas: de armonización fiscal, de extraterritorialidad y económicos (134).

Por su interés para el comportamiento de la empresa multinacional vamos a detenernos en dos de los puntos mencionados: la fijación de los precios internos y el funcionamiento del mercado internacional de dinero (135).

3.3. El problema de la fijación de los precios internos.

Este tema tiene una importancia básica por la doble vertiente que encierra. Por un lado hace referencia a los problemas de armonización fiscal entre los países. Pero es que, por el lado de la teoría económica generalmente admitida, pone en tela de juicio los planteamientos en que se ha venido basando la explicación de la existencia del comercio internacional (136). En otras palabras debemos también preguntarnos si la existencia de unos "precios internos de transferencia" supone la eliminación del concepto de ventaja comparativa (137).

En párrafos siguientes nos vamos a ocupar de estas dos vertientes del problema.

3.3.1. La explicación del comercio internacional

Aunque sea de una manera breve vamos a sistematizar las explicaciones más usuales expuestas como base de la existencia del comercio internacional (138).

Dejando aparte la teoría de la ventaja absoluta, por los supuestos tan restrictivos que exige para su vali-dez (aceptación de la teoría del valor-trabajo, movilidad perfecta de los factores de producción y costes de producción constantes) y también la teoría de la venta-ja comparativa en la versión que considera válida la teoría del valor-trabajo, posiblemente la explicación más completa de la existencia del comercio internacio - nal ha sido hasta ahora la proporcionada por la teoría de la ventaja comparativa basada en los costes de oportu - nidad (139).

El coste de oportunidad puede definirse como la can-tidad de un producto a la que hay que renunciar para ob-tener una determinada cantidad de algún otro producto. Esta teoría se fundamenta en el mismo principio y utili-za la misma forma de razonamiento que la teoría de las ventajas comparativas pero no se basa en la teoría del valor-trabajo sino en la función de transformación de - cada país. Esta función constituye, como es sabido, la frontera de producción que el país puede alcanzar con - una determinada cantidad de factores de producción y - tiene en cuenta todos los factores y no únicamente uno de éstos. Por otro lado con esta función se da una expli-cación al comercio tanto en el caso de costes constan - tes como en el caso de costes crecientes o decrecientes.

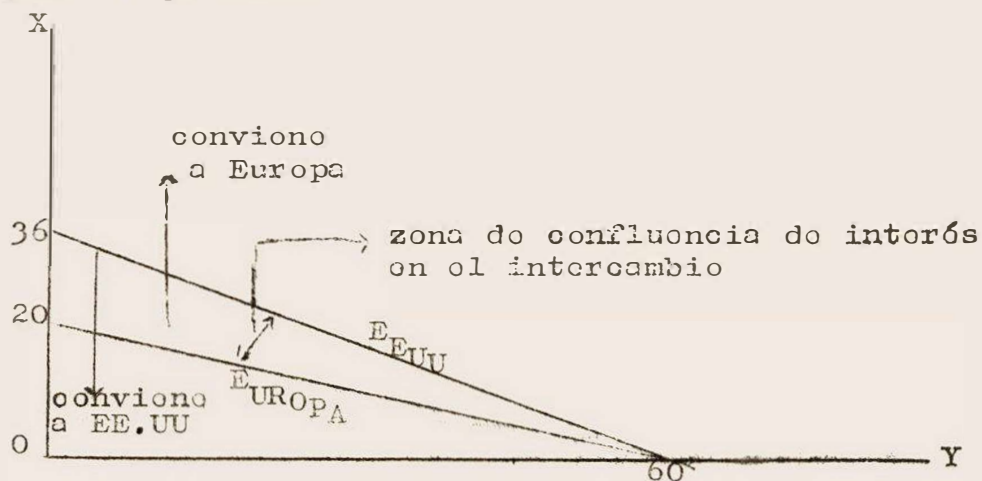
3.3.1.1. Costes constantes

Al ser los costes constantes, en una situación como por ejemplo la siguiente,

	X	Y
E.E.U.U.	6	10
Europa	2	6

donde las cifras indican volumen de producción de los bienes X - Y por unidad de factor utilizada, diríamos que EE.UU. debe renunciar a obtener 10 de Y por cada 6 de X que quiera obtener, y Europa debe renunciar a 2 de X por cada 6 de Y que quiera obtener.

Con estas relaciones de sustitución obtenemos las pendientes de las funciones de transformación de ambos países, que en este caso son rectas (al tratarse de costos constantes). Ambas rectas pueden quedar representadas en un gráfico como el siguiente, en el que se ha tomado una abscisa común para el producto Y.



Cualquier punto por debajo de la curva de transformación de EE.UU. le convendría a este país - puesto que obtendría en el intercambio las mismas unidades de Y por una menor cantidad de X, que la que habría tenido que pagar (renunciando) en el caso de no existir intercambio.

En cuanto a Europa, cualquier punto por encima de su recta de transformación le conviene, puesto que supone obtener en el intercambio más unidades de X por las mismas unidades de Y, que las que podría proporcionarse a sí misma.

Contrastando estas conveniencias obtenemos una zona donde cualquier recta de transformación es de interés para ambos países. En esta zona, señalada como zona de confluencia en el gráfico, EE.UU. obtiene los mismos 60 de Y por menos de 36 de X (en cuya producción se habrá especializado). Por su parte Europa obtiene por las 60 unidades de Y (en cuya producción se habrá especializado) más - de 20 de X.

Nótese que bajo el supuesto de costos de oportunidad constantes, siempre se dará la especialización total de cada país en uno de los productos.

Una vez determinada la zona de confluencia de - interés común será necesario conocer la nueva relación de precios que se establezcan entre los - dos países; es decir, la inclinación efectiva de la "recta de transformación en el comercio".

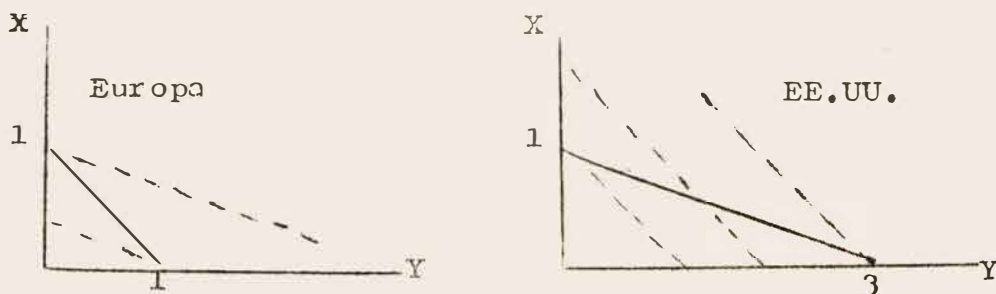
En este punto de la relación de precios habrá que tener en cuenta el tipo de cambio que exista entre las monedas de ambos países, el cual tipo -

de cambio dependerá de la demanda interna de cada país. En los casos en que el tipo de cambio no es tá adecuadamente fijado, el mecanismo de los défi cits o superavits de alguna de las balanzas de pa gos hará variar dicho tipo de cambio. El plantea- miento puede quedar representado por los siguien- tes ejemplos.

Supongamos la siguiente relación de costes - (no de producción, como hacíamos en el ejemplo an terior) para dos productos X e Y

	X	Y
EE.UU.	1	3
Europa	1	1

Representamos la curva de costes de cada grupo de países por separado:

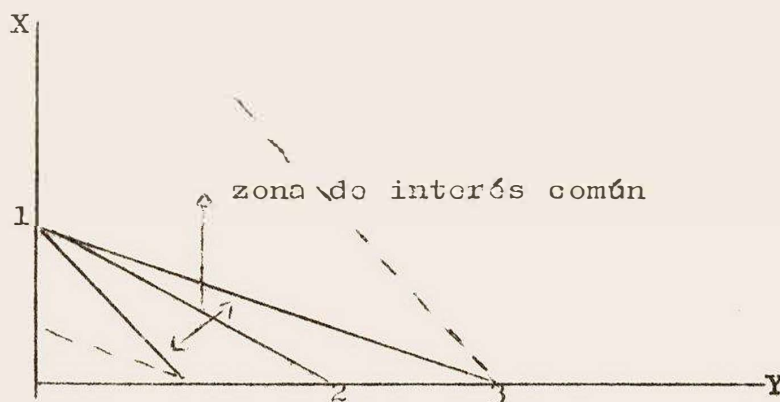


A Europa, que se especializa en la producción de Y, le convendrá el comercio siempre que obten- tenga las unidades de X a un coste menor que 1; es decir, siempre que la nueva recta de transfor- mación por el comercio que se fije tenga una pen- diente menor que 1.

En el gráfico se ha representado una de estas familias de rectas de transformación (precisamente la que corresponde a los precios relativos de EE. UU.).

A EE.UU., que se especializa en la producción de X le convendrá el comercio siempre que obtenga las unidades de Y a un coste menor que 3; es decir, siempre que la nueva recta de transformación por el comercio tenga una pendiente mayor que 1-3. De igual manera se ha representado en el gráfico una de estas familias de rectas (la correspondiente a la relación de precios existente en el otro país).

Al igual que antes, podemos representar en un mismo gráfico las dos rectas de transformación para obtener en él la zona de interés común:



Por ejemplo, la recta 1-2 tiene una pendiente menor que 1-1 y mayor que 1-3. Por lo tanto queda dentro de la zona de interés común.

Pues bien, siguiendo con este mismo ejemplo, veamos la influencia de los tipos de cambio sobre la fijación concreta de la recta de transformación en el comercio.

Supongamos, para esto, que existe una moneda europea, que dominaremos "euro" y respecto de la cual estipulamos unos hipotéticos tipos de cambio con el "dólar".

(a) Tipo de cambio "1 euro = 2 dólares"

Como resultado de este tipo de cambio obtenemos la siguiente relación entre los costes de los productos:

	X	Y
EE.UU.	1\$	3\$
Europa	2\$	2\$

Este tipo de cambio entra dentro de la zona de interés común (será precisamente la recta 1-2) y, por lo tanto, podrá existir el comercio.

Sí como consecuencia de los intercambios realizados, aparece un déficit o un superávit, éste hará variar el tipo de cambio (cuya formación es libre en el mercado) y, en consecuencia, se alterará la recta de transformación en el comercio. Si con la relación de precios establecida la balanza de pagos (obsérvese que es únicamente la cuenta corriente) está en equilibrio, el tipo de cambio entre las monedas se mantendrá indefinidamente.

En este caso concreto, si EE.UU. envía a Europa 100 unidades de X, su valor será de 100\$, y si Europa envía a EE.UU. 50 unidades de Y, -

con un valor también de 100\$, habrá equilibrio en los intercambios y se mantendrá el tipo de cambio inicial.

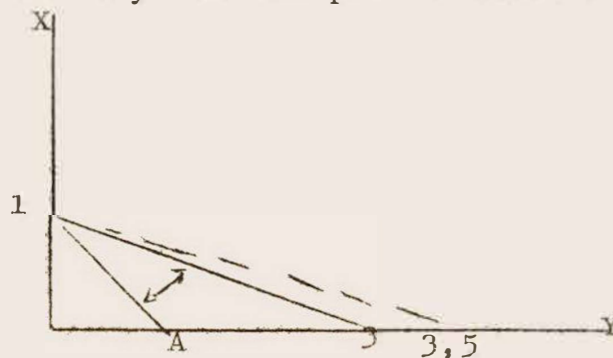
Pero si Europa enviado, por ejemplo, 100 unidades y EE.UU. siguiese enviando sus 100 unidades, se produciría un déficit de 100\$ en la balanza de pagos de EE.UU., lo cual, salvo que Europa estuviese dispuesta a conceder indefinidamente crédito a EE.UU., solo se arreglaría variando el tipo de cambio (devaluando el dólar o revaluando el euro) o bien incrementando los envíos de bienes de EE.UU. a Europa.

(b) Tipo de cambio " 1 euro = 3,5\$ "

En este caso el resultado será

	X	Y
EE.UU.	1\$	3\$
Europa	3,5\$	3,5\$

Según este tipo de cambio EE.UU. debería exportar los dos productos, puesto que ambos tienen costos menores. Esto supondría un déficit constante e insostenible para Europa, lo que llevaría inevitablemente a una devaluación del euro. Como se ve en el gráfico siguiente este tipo de cambio se sale también de la zona de interés común y resulta por lo tanto invariable.

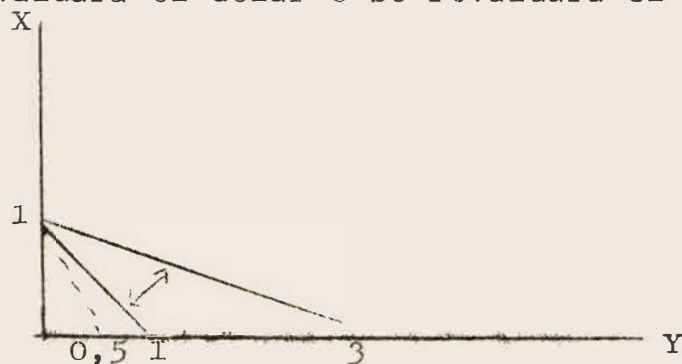


(c) Tipo de cambio "1 euro = 0,5\$"

En este caso el resultado será

	X	Y
EE.UU.	1\$	3\$
Europa	0,5\$	0,5\$

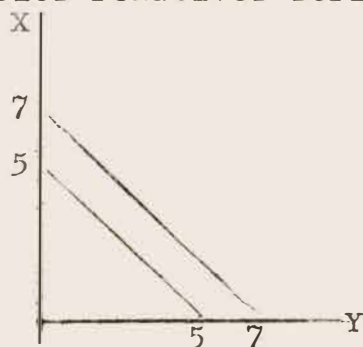
De manera semejante a lo que nos ocurría hace un momento con EE.UU. ahora Europa exportará los dos productos, lo cual supondrá un déficit constante en EE.UU., por lo que, o bien se devaluará el dólar o se revalorará el euro.



Resumiendo, resulta de los ejemplos anteriores que, para que exista comercio, el tipo de cambio habrá de estar comprendido entre - (1 euro = 1\$) y (1 euro = 3\$). Solamente a - tipos de cambio intermedios existirá el comercio y, aún dentro de esos límites, el tipo de cambio oscilará siempre que aparezca un supe-ravit o un déficit en la balanza de alguno de los países de una manera continuada.

Una conclusión que se puede sacar de esta forma de plantear el comercio es claramente la siguiente:

Entre dos países que tengan las mismas proporciones de factores pero distinto nivel de eficiencia no podría existir nunca el comercio ya que los precios relativos serían los mismos.



Esta conclusión, como veremos más adelante, queda totalmente invalidada por la actuación de la Empresa privada multinacional.

Este caso simple de dos países y dos productos puede generalizarse, siguiendo un razonamiento muy similar al presentado, aunque a medida que nos acercamos a casos más reales el análisis resulta obviamente más complicado. Veamos algunos de estos planteamientos:

(a) Dos países y múltiples bienes.

En este caso bastará ordenar los productos según sus costos en cada uno de los países. El comercio se establecerá exportando el producto con mayor ventaja comparativa o importando el de menor ventaja comparativa. Las transacciones irán abarcando un número creciente de productos desde ambos extremos de la ventaja o desventaja

comparativa hasta que exista un equilibrio en las transacciones al tipo de cambio vigente para las monedas de ambos países.

Así supongamos las relaciones siguientes:

PRODUCTOS		1	2	3	4	5
PAISES						
	EE.UU.	2\$	4\$	6\$	8\$	10\$
	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	Europa	1\$	2\$	3\$	4\$	5\$

En estas condiciones no existirá comercio, con independencia del tipo de cambio que se establezca. Unicamente si hubiese terceros países se podría dar al comercio siempre que, mediante la relación con estos + terceros países, se variase la relación de precios efectiva entre los dos países a - que aludimos.

Supongamos en cambio que las relaciones son:

PRODUCTOS		1	2	3	4	5
PAISES						
	EE.UU.	1\$	4\$	9\$	15\$	20\$
	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	Europa	1\$	2\$	3\$	4\$	5\$

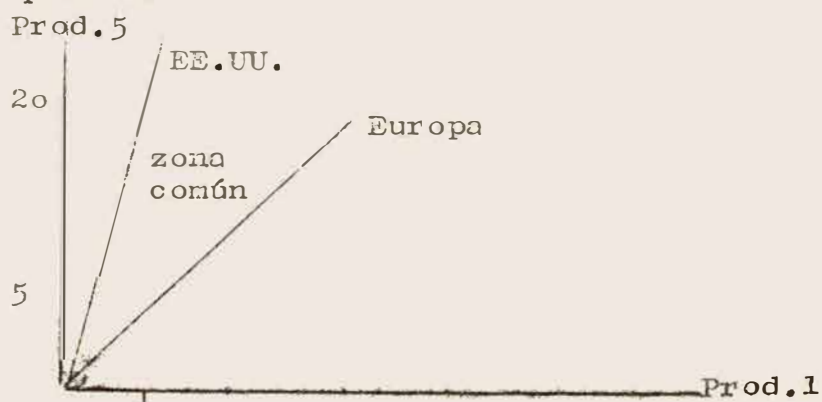
Resulta claro que en el ejemplo el producto 1 es el más barato de ambos países y el 5 es el más caro. Las relaciones de cambio internas máxima y mínima en cada uno -

de los países será:

EE.UU.: $1/20$

Europa: $1/5$

Estas relaciones, que aparecen representadas en el gráfico siguiente, nos delimitan la posible zona de interés común para los dos países:



Introduzcamos ahora el tipo de cambio entre las dos monedas:

+ Con un tipo de cambio " 1 euro = 3\$ " la relación de precios será

PRODUCTOS	1	2	3	4	5
PAISES					
EE. UU.	1\$	4\$	9\$	15\$	20\$
Europa	3\$	6\$	9\$	12\$	15\$

En estas condiciones, EE.UU. exportará los productos 1 y 2 e importará el 4 y el 5, mientras se produce un nivel de indiferencia en el producto 3. Si en estas condiciones de intercambio no se produce déficit -

ni superavit, la situación podrá ser estable.

* Un tipo de cambio " 1 euro = 4\$ " produce un déficit constante para Europa y, en consecuencia, no será una situación permanentemente admisible.

* Un tipo de cambio " 1 euro = 1\$ " producirá, de modo semejante al anterior, un déficit constante para EE.UU.. Esta situación no será admisible porque se sale de la zona de interés común; será precisa una devaluación de la moneda, de modo que los precios relativos queden dentro de esa zona.

(b) Varios países y dos productos.

En este caso conviene ordenar los países según la relación de costes que presenten. Por ejemplo:

PAISES	A	B	C	D	E	
PRODUCTOS	X/Y	1	2	3	4	5

Se producirá el comercio entre unos y otros según cuál sea la relación efectiva de los precios en el mercado. Así, si la relación de precios es de 3, entonces los países A y B exportarán a los países D y E.

(c) Varios países y productos múltiples.

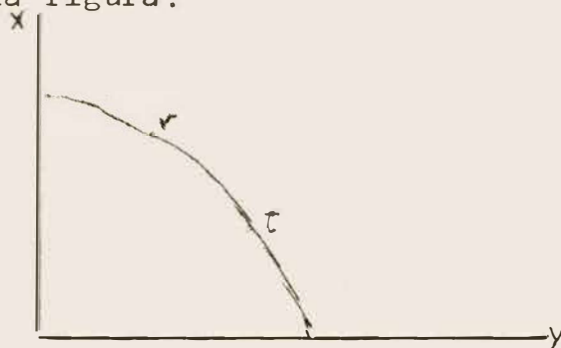
Este caso necesitaría la presentación de un cuadro de triple entrada donde se habrían de relacionar todos los precios rela

tivos internos y los distintos tipos de cambio (tanto directos como cruzados) entre las monedas. Pero, esencialmente el razonamiento para la determinación de las corrientes comerciales seguiría siendo el mismo que hemos expuesto para los dos países.

3.3.1.2. Costos crecientes.

La hipótesis de los costos de oportunidad constantes es ciertamente irreal. No todos los factores son tan eficientes para producir uno u otro bien, indiferentemente.

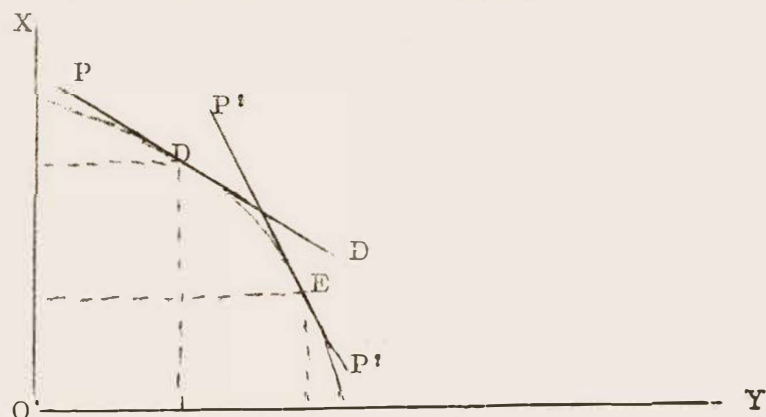
Con costos crecientes la curva de posibilidades de producción resulta ser cóncava hacia el origen, como en la figura:



Entre r y t la producción de X o Y resulta bastante intercambiable; es decir, los factores de producción son prácticamente igual de eficientes para lograr cualquiera de los productos. Sin embargo, a la izquierda de r , para incrementar un poco la producción de X tendríamos que dejar de producir una cantidad cada vez mayor de Y , porque los factores de producción van resultando menos eficientes en el logro del bien X .

Del mismo modo, a la derecha de t tendríamos que dejar de producir cantidades más que proporcionales de X para incrementar de una manera suave la producción del bien Y .

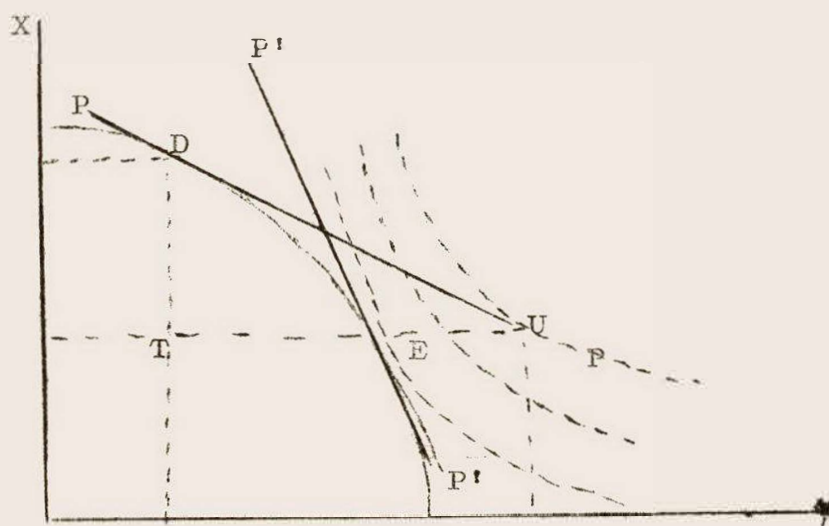
El precio relativo vendrá determinado para cada punto de la curva por la pendiente de la tangente a la curva en ese mismo punto. La relación de precios efectiva que deberá ser considerada viene determinada como en el caso de costes constantes por la demanda de los bienes en el mercado. Así en el gráfico siguiente, para una relación de precios como PP el punto de producción será D ; para la relación de precios $P'P'$, el punto de equilibrio será E .



Si, por alguna razón, para la relación de precios $P'P'$ el país se situase en el punto D se encontraría con exceso de oferta X y un exceso de demanda Y . Obviamente en este sistema no quedarán más que dos posibilidades de arreglo: o bien se baja el precio de X o bien se incrementa la demanda de este producto.

Si este país no tuviese la oportunidad de realizar transacciones comerciales con otros, únicamente podría aspirar a colocarse en un punto de su curva de transformación y que este punto fuese de equilibrio de oferta y demanda en su mercado interno.

Pero si, además, existe la posibilidad del intercambio el país podrá situar su nivel de satisfacción por encima de su curva de posibilidades de producción, como se ve en la figura siguiente.



Antes de establecerse el comercio el país se encontraba en el punto E con una relación de precios $P'P'$. Si la existencia del comercio hace que la relación de precios pase a ser PP (aumento del precio relativo de X), lo lógico es que se produzca un desplazamiento de recursos hacia la consecución del bien X. El país tenderá a situarse en el punto D para la producción y, guiándose por la definición de sus curvas de utilidad tenderá a llevar las relaciones comerciales de manera que acabe en el punto U, lo cual supone que el país exportará el bien X en una cantidad (DT) para conseguir el bien Y en otra determinada cantidad (TU), según la relación de precios establecida por el mercado.

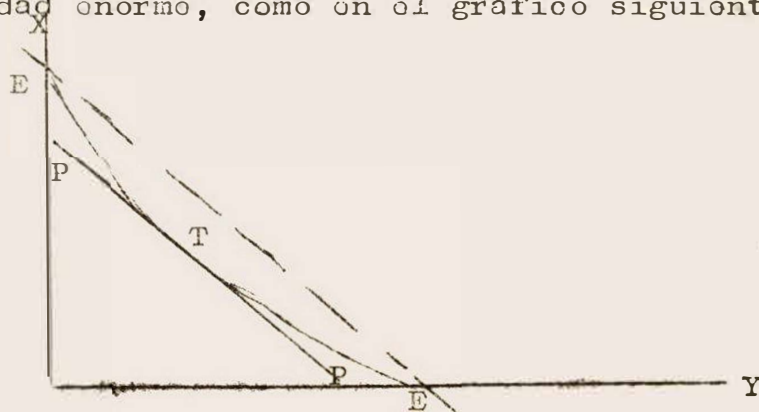
Para terminar este punto concreto señalemos que en el caso de costes crecientes (que se considera el normal en la realidad) es muy improbable que se de la especialización total que veíamos aparecer en el caso de costes constantes.

3.3.1.3. Costes de oportunidad decrecientes.

No suolo ser esto un supuesto normalmente admitido, en especial por su incompatibilidad con la economía de competencia perfecta, sin embargo es algo que se da en la realidad en determinados casos, especialmente cuando se producen economías externas a la empresa. O bien puede deberse a economías internas a la empresa, cuando la curva de costes de la empresa es decreciente a largo plazo, como consecuencia, por ejemplo, de procesos de aprendizaje.

En este caso, la curva de transformación resulta ser convexa hacia el origen de coordenadas.

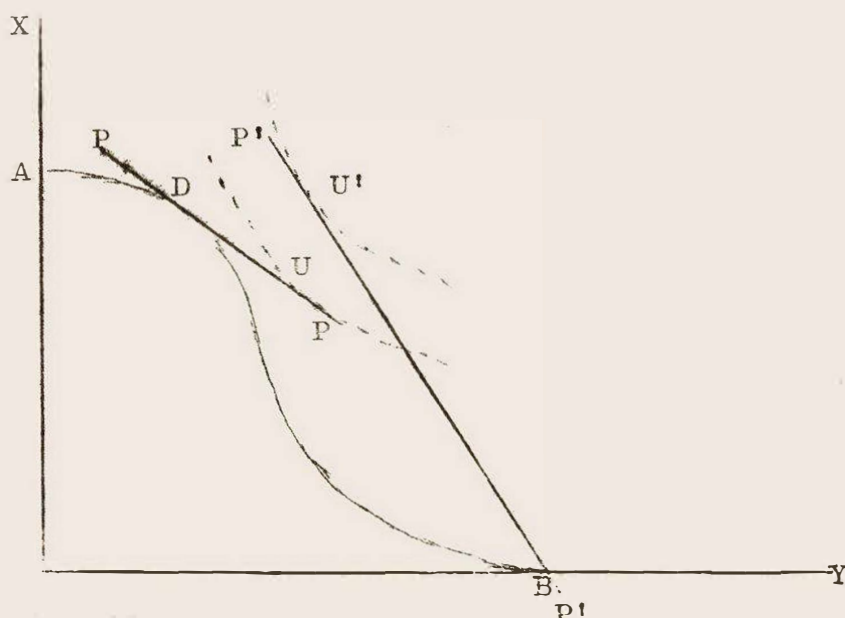
Los planteamientos pueden llevar a soluciones más o menos curiosas, cuyo detalle no creo que resulta de interés en esta tesis y, por ello simplemente las relaciono. Así podemos encontrarnos con zonas completas de indiferencia en la producción sin que el país pueda decidir entre la especialización en uno u otro producto, lo cual lleva a una inestabilidad enorme, como en el gráfico siguiente.



O bien podemos encontrarnos con una especialización total en productos distintos en cada uno de los países.

Otro caso de interés es aquel en que cada país se especializa en el mismo tipo de producto - pero en líneas de producción distintas dentro de - ese mismo producto.

Finalmente también resulta de enorme interés el caso en que el país tiene rondimiento decrecientes en una determinada zona de su curva de transformación para pasar luego a rondimiento crecientes, como en la figura siguiente:



3.3.1.4. Resumiendo lo que llevamos dicho del planteamiento del comercio internacional en base a la ventaja comparativa, podemos decir que en cada país las disponibilidades de factores y técnicas de producción condicionan los tipos de productos que puede ofrecer, y que esta oferta concreta queda matizada por las condiciones de demanda de estos bienes en el mercado.

El planteamiento de la oferta se completa, en consecuencia, con un análisis de la determinación del precio de esas cantidades en el mercado a través de la ley de la demanda recíproca que nos va a determinar, dentro de la gama admisible de precios relativos cuán será el precio relativo definitivo porque equilibre la oferta y la demanda de bienes (140).

La respuesta en todo caso depende de que la fuerza de mercado de los países sea o no semejante. Si esa fuerza es desigual prevalecerá la relación de precios del país más poderoso, el cual impondrá la relación de precios. Esta es sin duda una situación muy real y en ella juegan plenamente los principios de competencia imperfecta que serán objeto de posterior análisis.

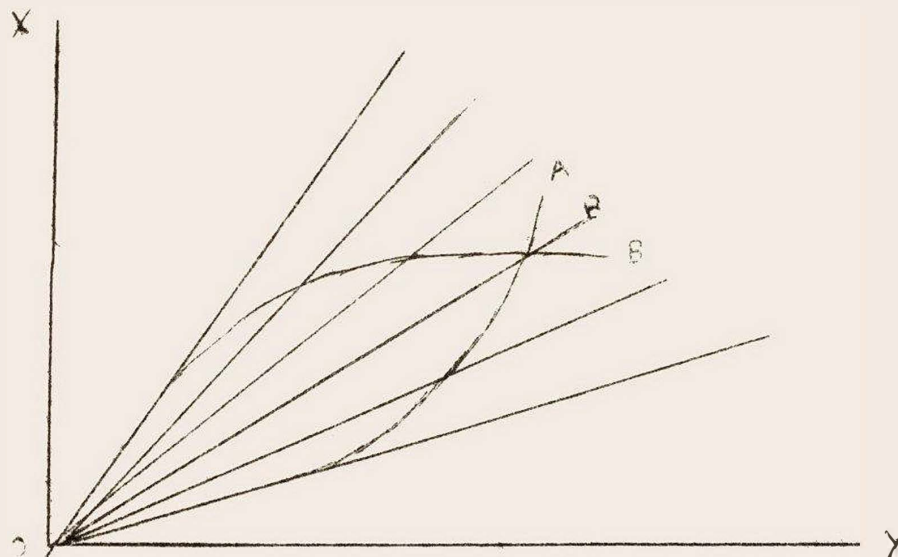
Si los países tienen una fuerza de mercado muy semejante (el supuesto más acorde con la competencia perfecta, que es el fenómeno suya cuenta a todo el planteamiento), la ley de la demanda recíproca actuará para determinar el nivel de precios relativos (141). Esto es el punto que vamos a exponer. Y para ello vamos a utilizar las conocidas curvas de oferta de Marshall-Edgeworth.

Partiendo de la relación de precios interna de cada país, y considerando relaciones de precios sucesivamente más favorables puede llegar a determinarse las cantidades que el país ofrecerá de un bien a cambio de cantidades determinadas del otro bien.

En esta forma de representar el comportamiento de cada país resulta claro que la oferta del bien

cuyo precio es más conveniente aumentará hasta llegar a un límite de oferta máximo, puesto que la creciente menor disponibilidad interna del bien exportado hará que su apreciación interna (digamos su utilidad marginal) aumente.

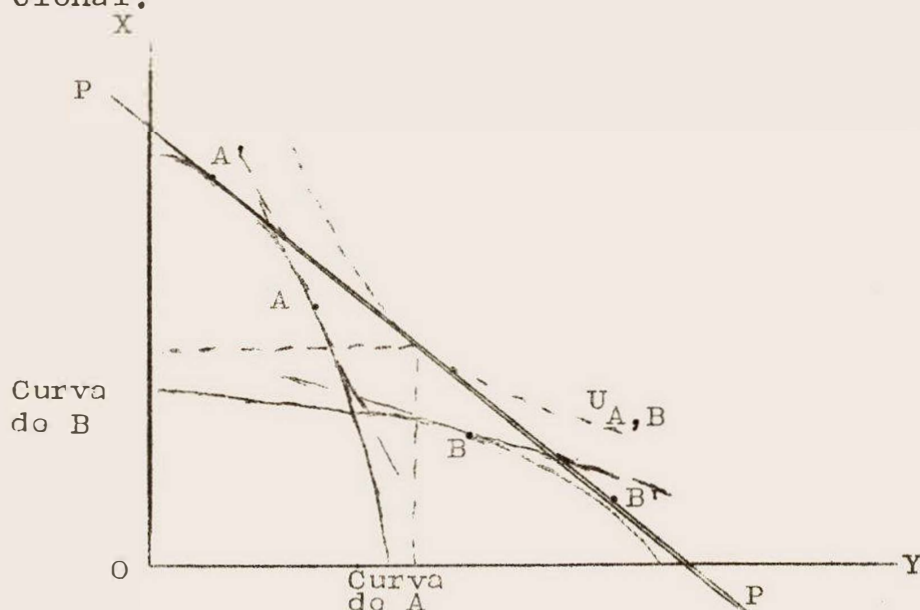
Si determinamos de esta forma las curvas de oferta de los dos países interesados podremos naturalmente obtener un punto de equilibrio, y un precio relativo de equilibrio, como nos muestra el gráfico siguiente.



Estas ideas, ya muy conocidas en los libros de texto, pueden completarse con las disponibilidades de factores y técnicas de las que hablábamos al tratar de la oferta. En este sentido podemos recoger ahora las curvas de transformación y las curvas de indiferencia para señalar cuatro casos que han sido convencionalmente estudiados siempre por esta teoría del comercio internacional:

(a) Gustos iguales y disponibilidades de factores
distintas.

El gráfico que se ofrece es suficientemente conocido como para necesitar explicación adicional.

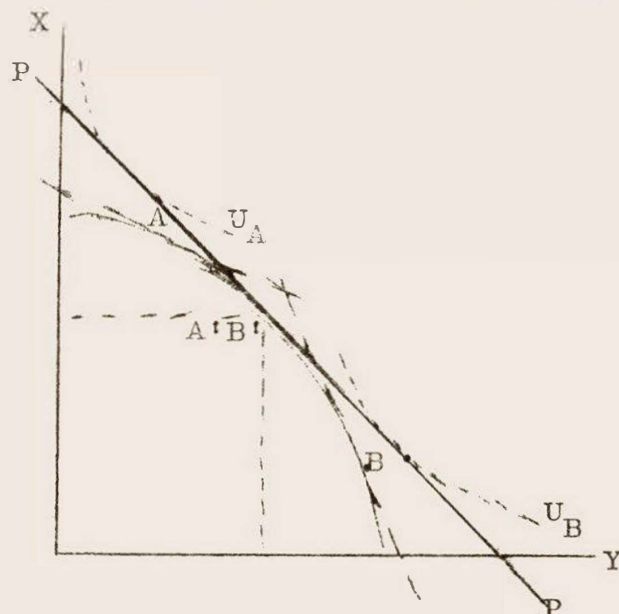


Simplemente nos limitaremos a recordar que la posición de equilibrio alcanzada será estable con tal que a esa relación de precios las balanzas de pagos de los dos países estén en equilibrio. Por lo demás, resulta claro que los países se especializarán en la producción y diversificarán su consumo, a una relación de precios intermedia entre las relaciones de par-
tida.

(b) Gustos diferentes y disponibilidades iguales.
do factores.

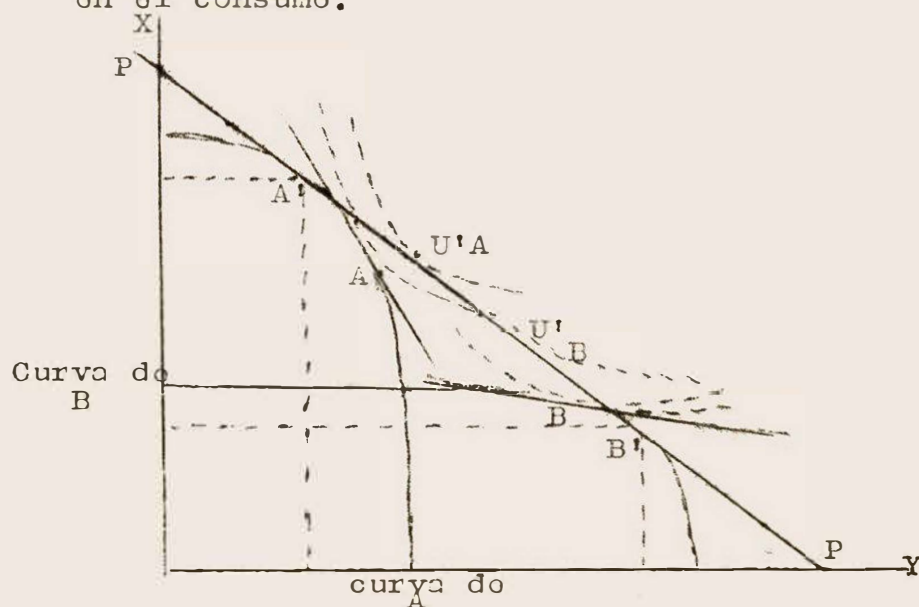
En este caso, a partir de una situación inicial dada, los países diversificarán su producción y se especializarán en el consumo, consi-

guiendo en todo caso un nivel de bienestar su perior a su curva de transformación, tal como se muestra en el gráfico siguiente.



(c) Disponibilidades de factores y gustos distintos.

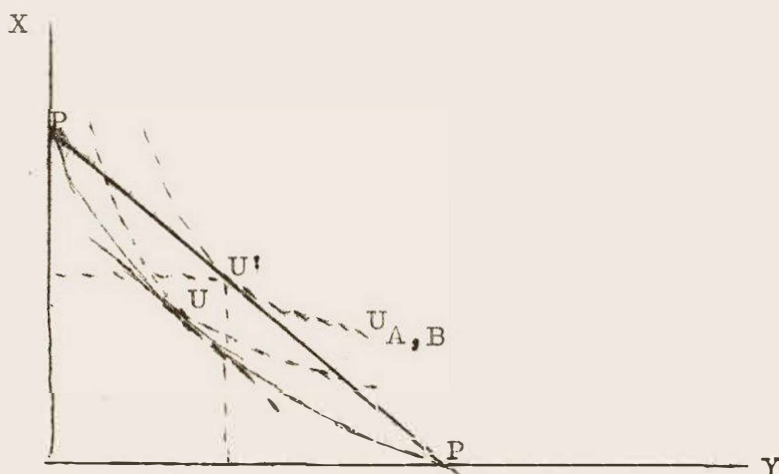
La solución, como puede apreciarse en el gráfico, no implica necesariamente especialización ni diversificación en el consumo o en la producción. Todo depende de las condiciones de partida y de la definición de las curvas de diferencia en cada país. De todas maneras en gonoral, con los supuestos que plantea esta teoría, lo normal es esperar una cierta especialización en la producción y una moderada diversificación en el consumo.



(d) Disponibilidades de factores y gustos idénticos.

En este caso, según la teoría de la ventaja-comparativa no habrá comercio salvo en el caso de que existan rendimientos crecientes, porque entonces se podrán aprovechar las economías de escala.

Esto es lo que muestra el gráfico siguiente:



Con estas ideas, y aunque sea de una manera excesivamente simplificada, creo que queda suficientemente expuesta la teoría a la que más frecuentemente se ha recurrido para explicar la existencia del comercio internacional, la formación de los precios en él, y los tipos de productos que se intercambiará cada uno de los países. Si algo hay que destacar en ella yo diría que los siguientes aspectos son de interés (142).

- Que se entiende el comercio como transacciones entre los países, y no entre las empresas.
- Que no se tiene en cuenta el tiempo de los planteamientos.

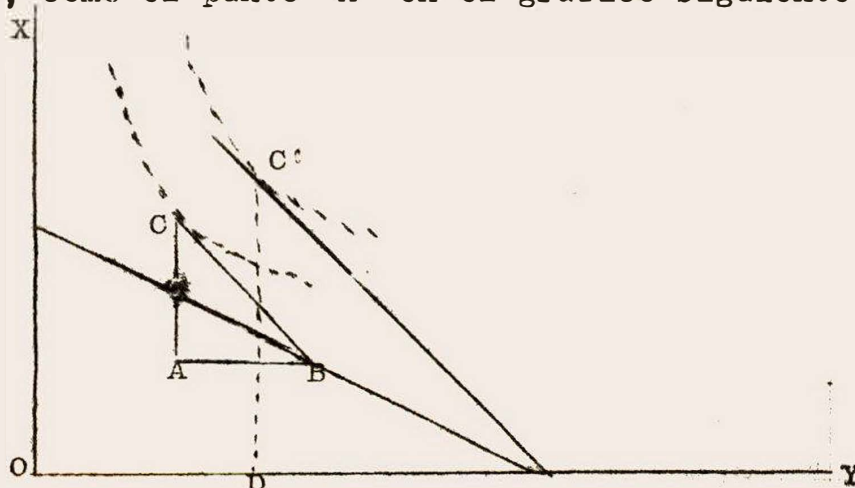
- Que la clave de todo está en las disponibilidades de factores y tecnologías de cada país.

Sin embargo, se han adelantado otras explicaciones de la existencia del comercio que conviene reseñar aquí con objeto de completar el panorama que queremos presentar, antes de exponer el planteamiento que consideramos más apto con relación a las empresas multinacionales (143)

3.3.1.5. Existencia de recursos no utilizados.

Una explicación alternativa de la existencia del comercio entre los países puede ser la de suponer que en los países que no intervienen en estos intercambios existen normalmente cantidades significativas de recursos no utilizados que serán los que ayudan a la producción de bienes de exportación, en el momento en que se abra el comercio, sin que se precise una reducción de la producción interna de bienes, con lo que se prescindiría del supuesto de plena ocupación implícito en la teoría de la ventaja comparativa.

Esto quiero decir que, en el punto de partida, el país no se encontraba produciendo en el límite de sus posibilidades (frontera de su curva de transformación) sino en algún punto por debajo de las mismas, como el punto A en el gráfico siguiente.



Una vez abierto el comercio, y a la relación de precios CB, el país utilizará los factores "excedentarios" para conseguir AB del producto Y y cambiarla por AC del producto X, sin disminuir para nada la producción interna de bienes sustitutos de las importaciones. Solamente en el momento de llegar al punto B de su curva de transformación puede pensarse que interviene la ley de la ventaja comparativa, y el país tenderá a especializarse en la producción de Y mientras pasa a una posición de consumo C'.

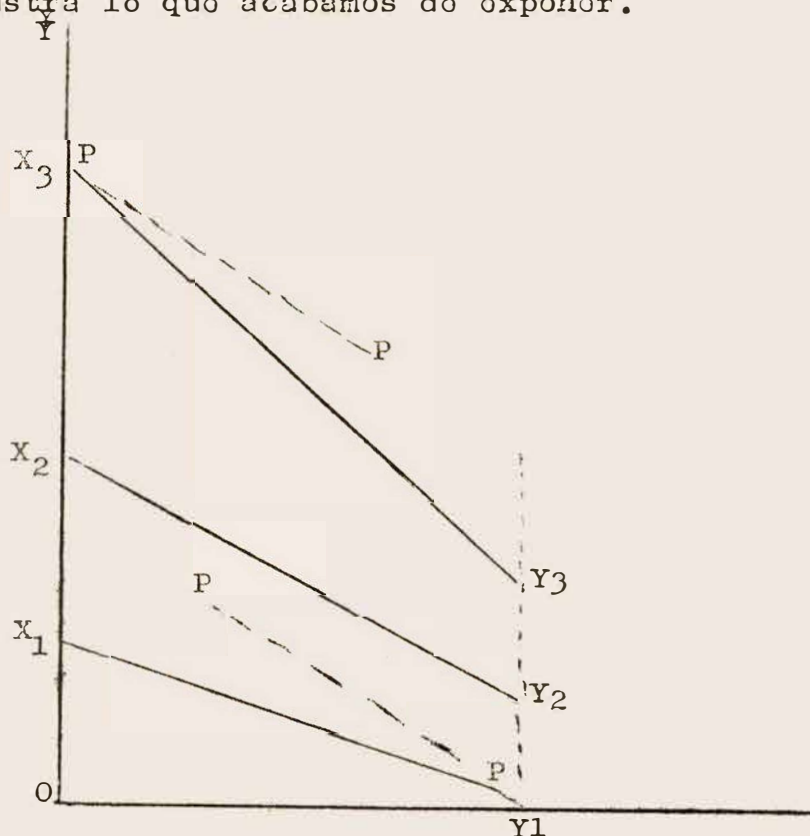
¿ Qué aportará de nuevo esta teoría respecto a la de la ley de la ventaja comparativa ?. Aparentemente al final se llega a las mismas conclusiones. Sin embargo esta explicación del comercio permite entender en su justo sentido esa aparente consecuencia derivada de la teoría de la ventaja comparativa de que los países están condenados a producir siempre los mismos bienes. Obsérvese que, según esto, los países menos desarrollados nunca accoderían a la industrialización, salvo que se niogue el libre comercio o intervenga el Estado.

Supongamos, para simplificar, un país con costes de transformación constantes y que ya se encuentra totalmente especializado en la producción del bien X (digamos alimentos). Supondremos además que en el punto Y1 el factor necesario para el producto X (por ejemplo el factor tierra) se encuentra totalmente empleado. Existe además una relación de precios internacionales (PP).

En un país con estas características en que la población (y quizás también el capital) irán aumen-

tando, los excedentes de los restantes factores po
drán dedicarse a la producción de manufacturas, oon
lo que la curva de transformación se irá desplazan
do en la vertical de Y_1 , hacia Y_2 , Y_3 etc. La po
tenciación de la producción de estas manufacturas
irá haciendo normalmente que la pendiente de la re
lación de transformación entre los bienes vaya au-
mentando. Un proceso de este estilo puede provocar
un cambio total en la asignación de recursos, como
puede verse si se llega a que la pendiente de la -
función de transformación sea mayor que la de la -
recta de precios.

En otras palabras, la ley de la ventaja compara-
tiva solamente tiene sentido para un momento deter-
minado del tiempo. La especialización en la produ-
cción y el comercio solamente puede entenderse rofo
rida a las condiciones (riqueza, modios....) de un
país en un momento dado. El gráfico siguiente nos
ilustra lo que acabamos de exponer.



3.3.1.6. Disponibilidades de recursos y conocimientos técnicos (144).

Un ejemplo, en el que solamente se han tenido en cuenta la existencia de dos factores de producción y de dos productos (lo cual es una simplificación - importante) puede servirnos para ilustrar esta forma de explicar la existencia del comercio. El ejemplo está sintetizado en el cuadro de la página siguiente.

En la información proporcionada en el cuadro se observa que este planteamiento propuesto nos explica la existencia del comercio entre los países A y D los cuales, consumiendo ambos productos, únicamente pueden producir uno de ellos debido a sus disponibilidades internas de factores. El comercio internacional es la única solución para satisfacer su estructura de consumo. El país A exportará X a cambio de Y, mientras el país D exportará Y a cambio de X.

Sin embargo este planteamiento no explica suficientemente el comercio entre países como B y C, entre los cuales si jugará de alguna manera la ventaja comparativa para determinar la existencia del comercio y el producto que será objeto de intercambio. También intervendrá la ventaja comparativa para determinar el comercio entre el conjunto de los cuatro países.

Así, para una relación de precios como $P_y/P_x = 3$, A exportará X porque no tiene otra solución, B y C se dedicarán ambos a producir y exportar X, puesto que obtendrán 1 de Y por menos de 3 de X, y D exportará Y a los tres países,

PAISES	TIERRA	CONOCIMIENTOS TECNICOS	PRODUCTOS POSIBLES	MRT^x_y	CONSUMO
A	SI	NO	X	-	X-Y
A	SI	SI	X-Y	$5x/1y$	X-Y
C	SI	SI	X-Y	$3x/1y$	X-Y
D	SI	SI	Y	-	X-Y

PAISES	TIERRA	CONOCIMIENTOS TECNICOS	PRODUCTOS POSIBLES	MRT^x_y	CONSUMO
POSICION EN EL COMERCIO EXTERIOR					
Exportará X					

Los dos exportan X SI $\frac{P_y}{P_x} < \frac{3x}{1y}$	Los dos exportan Y SI $\frac{P_y}{P_x} > \frac{5x}{1y}$	Exporta X SI $\frac{5x}{1y} > \frac{P_y}{P_x} > \frac{3x}{1y}$ Exporta Y SI $\frac{5x}{1y} > \frac{P_y}{P_x} > \frac{3x}{1y}$
Exportará Y		

importando X a cambio. Evidentemente, para que el precio sea de equilibrio será necesario, como siempre, que todas las balanzas de pagos estén en equilibrio.

Para una relación de precios como $P_y/P_x = 5x/1y$, el país A exportará el bien X a todos los demás a cambio de Y. Los países B y C exportarán el bien Y ya que los dos obtendrán más de 5 de X por cada unidad de Y. El país C exportará el bien Y. La condición para que el precio sea de equilibrio sigue siendo la misma que antes.

Para un precio intermedio como $5x/1y > P_y/P_x > 3x/1y$ los países A y B exportarán el bien X y los países C y D exportarán el bien Y, con idéntica condición para la existencia del equilibrio estable.

Resumiendo, del planteamiento ofrecido se deduce que esta teoría explica en parte la existencia del comercio entre los países pero no anula totalmente la explicación que nos ofrecía la teoría de la ventaja comparativa (145).

3.3.1.7. Mercancías nuevas y período de imitación (146).

La innovación en un producto da lugar a una situación de poder monopolístico. Existirá comercio mientras perdure este poder por ausencia de imitadores. En este sentido cobran especial importancia los procesos de aprendizaje a través de nuevas invenciones, los cuales proporcionan una ventaja crocimiento al país que dedica medios abundantes a la investigación y tiene éxito en la misma.

También en este caso es posible pensar que una vez aparecidos los imitadores volverá a tener pleno efecto la ley de la ventaja comparativa (147). En consecuencia, se trata nuevamente de una explicación tan solo parcial del comercio internacional.

Si tuviésemos que destacar una característica común a todas las anteriores explicaciones de la existencia del comercio creo que ésta habría de ser la de que todas consideran que el comercio lo realizan los países, cuando en la realidad el comercio internacional es realizado por las empresas particulares (y de hecho una gran parte de este comercio, por obra de las empresas multinacionales, se ha convertido en comercio "intraempresas"). Esto convierte todas las anteriores explicaciones, y concretamente la de la ventaja comparativa que subyace en algún momento a todas, en absolutamente inoperantes.

Ante esta ineptitud de la teoría más comúnmente admitida se hacía preciso buscar una explicación alternativa. En este sentido, la aportación del profesor R.Vernon (148) puede ser de mayor utilidad.

3.3.1.8. Teoría del Comercio de las E.M.

Esta teoría, que podríamos denominar "Teoría de los excedentes del mercado interior" nos sugiere que una gran parte del comercio está basada en lo que se ha venido denominando "vacío tecnológico", que simplemente consiste en que un país, mediante el descubrimiento y explotación de una nueva técnica, o mediante el aprovechamiento de alguna oportunidad, o por algún otro motivo, consigue producir mucho de un determinado bien, de forma que llega a

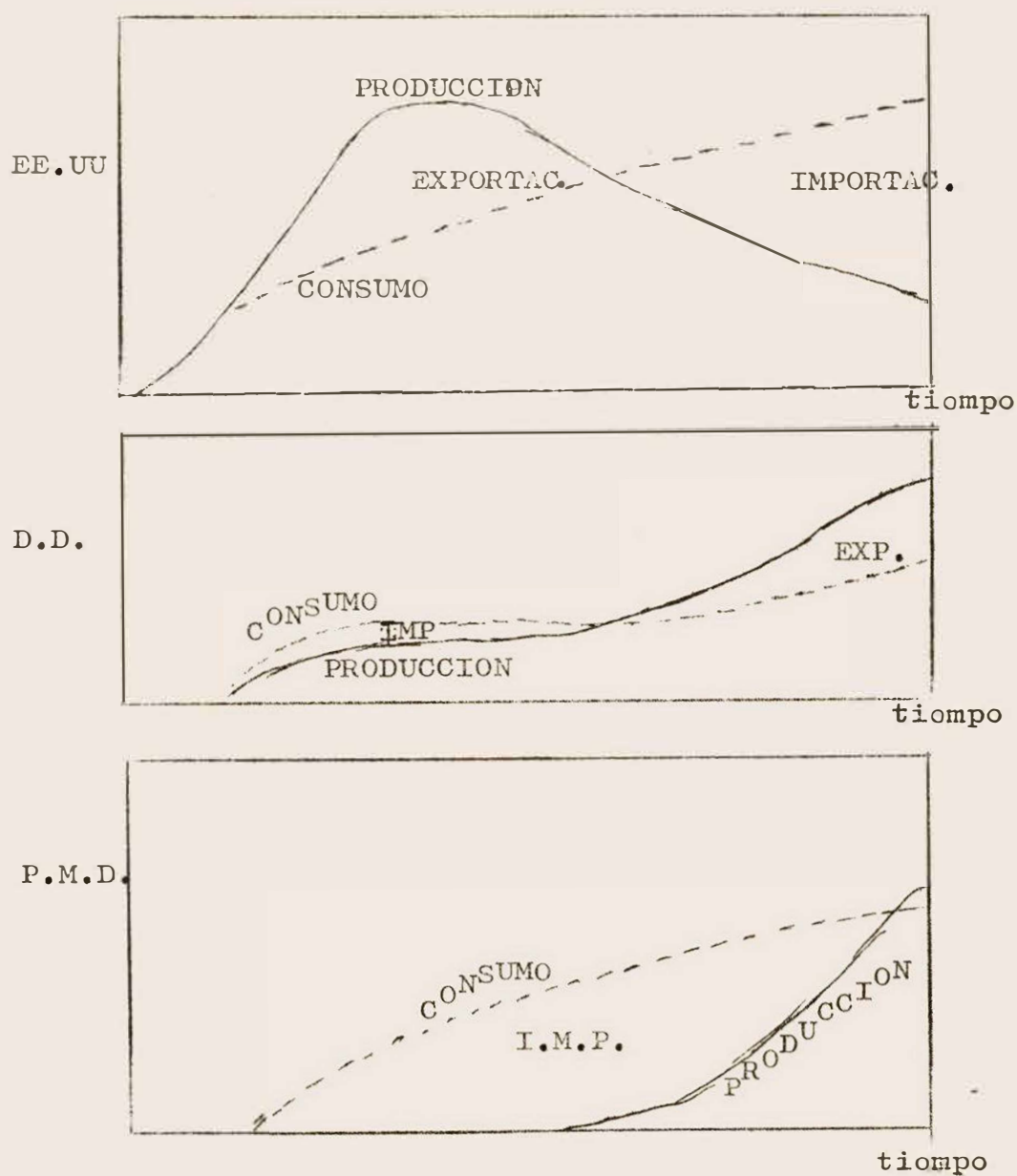
originar un excedente de producción sobre el consumo interior, lo cual le va a permitir exportar (149). Nótese que ésto es precisamente lo que sucede cuando la nueva forma de producción en masa para rebajar los costos hace que necesariamente las plantas de fabricación sean a menudo muy superiores a las necesidades de los mercados de origen.

Así, la disposición de la tecnología hace que los productos sintéticos, que son consumidos por todos los países del mundo, no sean fabricados por aquellos que tienen las materias primas sino precisamente por los que poseen las técnicas, aunque luego, por determinadas razones que serán objeto de estudio, las empresas de estos países determinen instalar determinado número de filiales en las mismas fuentes de materias primas. Esto lo harán siguiendo precisamente la vida del producto de que se trata (150).

En un primer momento el comercio de estos productos se apoya en las economías de escala (donde vuelven a tener gran importancia los aludidos procesos de aprendizaje). Los excedentes de producción del mercado interior serán exportados, y la producción será creciente porque normalmente tendremos un fenómeno de rendimientos crecientes, aún dentro de unas estructuras rígidas para los coeficientes técnicos de producción.

Cuando estas economías de escala se agotan, es decir cuando se llega a un punto de costos crecientes entra en buena parte en juego la teoría de los costos de oportunidad y el comercio puede comenzar a basarse en los precios relativos de los productos,

de acuerdo con las fases que éstos recorren, y que exponemos en los gráficos siguientes para un caso hipotético:



En el ejemplo gráfico la empresa A, situada en EE.UU. realiza una invención, que transforma en innovación. Comienza la producción y, como consecuencia de las economías de escala en las grandes plantas de fabricación obtiene un excedente que exporta a otros países (151).

Normalmente los países más avanzados no tardan en imitar el producto y comenzarán a fabricarlo a su vez (152), pero lo normal es que junto a esa producción interna se vean en la necesidad de seguir importando del país de origen (153). Aquí interviene obviamente todo el sistema de concesión de patentes con limitaciones de ventas al mercado nacional (154), con lo que las series de fabricación suelen ser menores y los costos, y consiguientemente los precios suelen ser mayores; intervienen también las limitaciones a las exportaciones, la acotación de mercados; en fin, todas las prácticas restrictivas de la competencia que, de hecho, impone en esta forma de comercio internacional interempresas (155).

Con mucha más razón los países menos desarrollados ni siquiera pensarán en la fabricación del producto y se limitarán a su importación. Aquí aparecerán los fenómenos de "imitación" en el consumo de estos países (efecto "demostración" analizado por Duesenberry) y los influjos de la publicidad para la creación de necesidades. En este contexto hay que comenzar a situar la creación de élites que tratarán de imitar en todos los patrones de comportamiento de los países desarrollados y que irán forzando la fabricación de productos similares. Se reconoce ya en estas ideas los planteamientos "contro-poriforia"

de O. Sunkel y de tantos otros autores, y las formas de desarrollo en la dependencia de países como los - Sudamericanos(156).

En todo caso, en esta primera fase la empresa americana únicamente está preocupada por la mejor aplicación de los factores (se preocupa de los grados de libertad de que dispone para alterar los factores) - que hagan aumentar la producción. No se preocupa en absoluto por la mayor o menor elasticidad de la demanda con relación al precio del producto, ya que la disponibilidad de un cierto poder monopolístico le permite prácticamente imponer los precios, aunque en parte esté preocupada, obviamente, por la incertidumbre que siempre reinará en el mercado.

En una segunda etapa, la empresa comienza a preocuparse de los costos de producción. Las economías - de escala comienzan a ceder y aparecen en alguna medida los costos crecientes para este producto. Es en este momento cuando propiamente suelo empezar la extensión internacional de los productos y de las actividades, en forma de venta o cesión de patentes, instalación de plantas de fabricación en otros países y otras formas de colaboración internacional. El ahorro de transportes (si son empresas orientadas hacia el mercado, especialmente), las ventajas financieras o - fiscales y la reducción de costos (aprovechamiento - de una mano de obra más barata, menos conflictiva, - etc.) son datos que se tienen muy en cuenta.

En una última etapa el producto deja de ser interesante para la empresa americana, donde se da paso a nuevos productos (he aquí la importancia de una investigación constante en las empresas de ambiciones internacionales).

La producción del bien antiguo se concentra ahora en los países menos desarrollados, porque disponen de una mejor "ventaja comparativa". Incluso es posible que la empresa americana o el mercado americano pasen a importar ese producto (157).

Al final, como se ve, en alguna manera interviene también una idea de "ventaja comparativa". Pero es indudable que este concepto tiene un contenido mucho más rico que el que se entiende en la teoría clásica del comercio internacional. La ventaja comparativa no hace relación, ni única ni necesariamente, a la disponibilidad de recursos del país sino a la conveniencia que la producción en él pueda representar dentro de la estrategia global de unos entes que tienen algún interés específico y privado, normalmente relacionado con la realización de beneficios y el aumento de su poder.

Esta teoría en base a los excedentes del mercado interior tiene la virtud de explicarnos no solamente la existencia del comercio sino la razón de por qué en el mundo actual determinados países están exportando bienes para los que sus disponibilidades de reursos harían presumir que no tienen ninguna ventaja comparativa en el sentido clásico (158).

Por otro lado, el planteamiento tiene la virtud de poner de manifiesto el carácter puramente estático de la ventaja comparativa (algo que incluso las teorías que antes hemos rechazado ya nos indicaban). Aunque no cabe duda que, en alguna manera y para encajar a cada país en su propia estrategia, las empresas multinacionales aplican la forma de razonamiento de la ventaja comparativa a la hora de planear sus

inversiones en plantas en los diversos países. Lo que hacen es simplemente manejar el principio de la ventaja comparativa en su propio beneficio e impedir mediante prácticas diversas que esas relaciones de ventajas comparativas existentes se modifiquen, especialmente, cuando esa modificación va en contra de los intereses del país al que pertenecen la casa matriz. Todos los problemas de colonialismo económico, de intervencionismo político y similares entran en este campo.

Es decir, reconociendo que la ventaja comparativa es algo que puede variar respecto a los distintos productos a lo largo del tiempo en un país, y que las empresas multinacionales manipulan el concepto a su antojo, la teoría recobra toda su validez como explicación de la existencia del comercio. Pero estimo que ósto es mucho "reconocer" y resulta mucho más simple rechazar de plano el planteamiento clásico. Unicamente podría aceptarse quizás en el caso de empresas multinacionales que no sean nacionales de ningún país, a las que más adelante aludiremos, puesto que en este caso, las empresas se dedicarían a desarrollar las ventajas realmente existentes en cada zona geográfica. Y, aún en este caso, habríamos de tener en cuenta que en su calidad de entidades privadas las empresas multinacionales utilizarían los costes privados y no los costes sociales para determinar esa ventaja comparativa.

Quizás la nota más destacada de esta nueva teoría del comercio internacional, con relación a la de las ventajas comparativas, sea la importancia que se da en ella a los movimientos de capitales, como consecuencia del movimiento financiero ocasionado por las E.M.

Esto supone dejar de lado uno de los planteamientos más importantes derivado de la teoría del comercio internacional: el que destacaba la importancia de las elasticidades de demanda de exportaciones e importaciones (es decir, básicamente la condición de Marshall-Lerner); importancia que provenía de que, en la práctica, esta teoría únicamente se fijaba en la cuenta corriente de las balanzas de pagos de los países.

Como dice G.C. Hufbauer, "la integración de las economías nacionales a través de las E.M. obliga a destacar más los análisis monetarios cuando se trata de analizar los problemas del ajuste a corto plazo" (159). La razón última está en que no se puede pensar, a corto plazo, en alterar los precios relativos mediante variaciones del tipo de cambio, porque los precios obedecen más a las condiciones de monopolio y productividad que a dichas variaciones del tipo de cambio.

3.3.2. Los aspectos fiscales.

El segundo tema al que aludíamos dentro de la temática general de la fijación de los precios internos es el referente a los aspectos fiscales (160), - que nos va a dar pie para tratar varios puntos de interés: primero, la normativa en materia fiscal (162), tema que representa indudable importancia con relación a las empresas multinacionales puesto que éstas tratarán de evitar todos los obstáculos de carácter fiscal, aprovechando las divergencias existentes en esta materia entre los diversos países en que están situadas sus filiales; y segundo, la temática general de la determinación de los precios de transformaoia (161).

3.3.2.1. Normativa fiscal para Empresas Multinacionales.

Tratándose tan solo de exponer la problemática fiscal, me he limitado en este breve apartado a recoger lo que en el Convenio Tipo de la OCDE para evitar la doble imposición se dice con relación a tres temas: (a) la definición de establecimiento permanente, (b) las normas para evitar la doble imposición y (c) particularidades del régimen matriz-filial.

Aunque prejuzgando lo que más adelante diremos al definir lo que entiendo por Empresa Multinacional, con objeto de poder presentar ahora el tema de la fiscalidad, vamos a limitarnos a un concepto de E.M. como "conjunto de sociedades jurídicamente independientes, empresas y partes de empresa, cuya actuación se extiende a más de un país, y que se ven sometidas a una dirección y un control únicos del que emanen las normas de actuación de

todo el conjunto".

El convenio tipo de la OCDE para evitar la doble imposición en materia de Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio nos aporta en su artículo 5 una definición por la que debemos comenzar este tema. Se trata de la definición de lo que es un Establecimiento Permanente: Precisamente fué este concepto el que sirvió de antecedente al Legislador Español cuando en la Ley de Reforma del Sistema Tributario, de 11 de Junio de 1964, introdujo este concepto, justificándolo en la Exposición de motivos, al referirse al impuesto de Sociedades de la siguiente manera:

"Respeto la Ley en este impuesto, como en los demás directos, el régimen jurídico actualmente vigente; pero sin embargo introduce modificaciones de extraordinaria importancia, que pueden considerarse como perfeccionamientos dignos de incorporarse a este tributo.

En primer lugar se revisan los criterios tradicionales con que estaba configurada la tributación de las Sociedades extranjeras en España. No es posible desconocer el progreso que desde la fecha en que fué instaurada la Contribución de Utilidades ha venido realizándose para evitar la doble tributación internacional, y muy en especial la necesidad de adaptar la legislación española a tales innovaciones. La participación de España en organismos internacionales, y muy en especial su incorporación a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, han determinado ya unas perspectivas de aplicación de las normas de con-

flicto, en condiciones distintas de las previstas en nuestra actual legislación interna. Debe así mismo tenerse presente el desarrollo de los Convenios de doble imposición que España ha concluido o que debe colobrar en los próximos años, como consecuencia de una creciente relación con las economías de otros países. Tales negociaciones imponen la necesidad de establecer en forma homogénea los criterios inspiradores del régimen tributario aplicable a los extranjeros".

Pues bien, el aludido artículo 5 del Convenio tipo de la OCDE dice lo siguiente:

1. La expresión "establecimiento permanente" significa un lugar fijo de negocios en el que una empresa efectúa todo o parte de su actividad.
2. La expresión "establecimiento permanente" comprende en especial:
 - a) las sedes de dirección.
 - b) las sucursales.
 - c) las oficinas.
 - d) las fábricas.
 - e) los talleres.
 - f) las minas, canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.
 - g) las obras de construcción o de montaje cuya duración exceda de doce meses.
3. El término "establecimiento permanente" no comprende:
 - a) la utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la empresa.

- b) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas.
 - c) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa.
 - d) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la empresa.
 - e) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de hacer publicidad suministrar información, realizar investigaciones científicas o desarrollar otras actividades, siempre que esas actividades se realicen por la propia empresa.
4. Una persona que actúa en un Estado contratante por cuenta de una empresa de otro Estado contratante, salvo que se trate de un agente independiente comprendido en el párrafo 5, se considera que constituye establecimiento permanente en el Estado primeramente mencionado si tiene y ejerce habitualmente en este Estado poderes para concluir contratos en nombre de la empresa, a menos que sus actividades se limiten a la compra de bienes o mercancías para la misma.
5. No se considera que una empresa de un Estado contratante tiene establecimiento permanente en el otro Estado contratante por el mero hecho de que realice actividades en este otro

Estado por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro mediador que goce de un estatuto independiente, siempre que estas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad.

6. El hecho de que una sociedad residente en un Estado Contratante controle o sea controlada por una sociedad residente del otro Estado o que realice actividades en este otro Estado (ya sea por medio de establecimiento permanente o de otra manera) no convierte por si solo a cualquiera de estas Sociedades en establecimiento permanente de la otra" (163).

En segundo lugar interesa conocer las particularidades de la doble imposición de estos establecimientos permanentes en el caso de que exista convenio de doble imposición suscrito por los países.

El artículo 7 del Convenio Tipo de la OCDE, para evitar la doble imposición establece:

- 1) Los beneficios de una empresa de un Estado Contratante solamente pueden someterse a imposición en este Estado, a no ser que la Empresa efectúe operaciones en el otro Estado por medio de un establecimiento permanente situado en él. En este último caso los beneficios de la Empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero solo en la medida en que pueda atribuirse al establecimiento permanente.
- 2) Cuando una empresa de un Estado Contratante realice negocios en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, en cada Estado Contratante se atribuirán

al establecimiento los beneficios que este obtendría si fuese una empresa distinta y separada que realizase las mismas o similares actividades en las mismas o similares condiciones, y tratase con total independencia con la empresa de que es establecimiento permanente.

- 3) Para la determinación del beneficio del establecimiento permanente se permitirá la deducción de los gastos para los fines del establecimiento permanente, debidamente demostrados comprendidos los gastos de dirección y generales de administración para los mismos fines, igualmente demostrados, tanto si se efectúan en el Estado en que se encuentre el establecimiento permanente o en otra parte.
- 4) Mientras sea usual en un Estado contratante determinar los beneficios imputables a los establecimientos permanentes sobre la base de un reparto de los beneficios totales de una empresa entre sus diversas partes, lo establecido en el párrafo 2 no impedirá que este Estado contratante determine de esta manera los beneficios imponibles; sin embargo, el método de reparto adoptado habrá de ser tal que el resultado obtenido esté de acuerdo con los principios enunciados en este artículo.
- 5) No se atribuirá ningún beneficio a un establecimiento permanente por el mero hecho de que éste compre bienes o mercancías para la empresa.
- 6) A efectos de los párrafos anteriores, los beneficios imputables al establecimiento permanen

te se calcularán cada año por el mismo método, a no ser que existan motivos válidos y suficientes para proceder de otra forma.

- 7) Cuando los beneficios comprendan rentas reguladas separadamente en otros artículos de este convenio, las disposiciones de aquellas no que darán afectadas por las del presente artículo.

En suma, a la hora de gravar un establecimiento de alguna empresa residente en el extranjero cada Estado contratante deberá preguntarse, primero si la empresa posee un establecimiento permanente en el país y, segundo, qué beneficios pueden atribuirse al establecimiento permanente.

En cuanto al tercer punto, (las particularidades del régimen matriz-filial en los convenios de doble imposición), el Convenio Tipo de 1963 de la OCDE establece en su artículo 10:

1. Los dividendos pagados por una sociedad residente de un Estado contratante pueden someterse a imposición en este último Estado.
2. Sin embargo, estos dividendos pueden someterse a imposición en el Estado contratante en que resida la sociedad que pague los dividendos y de acuerdo con la legislación de éste Estado; pero el impuesto así exigido no puede exceder del :
 - a) 10 por 100 del importe bruto de los dividendos, si el beneficiario es una sociedad (excluidas las sociedades de personas), que posean al menos el 50 por 100 del capital de la sociedad que los abone ...

3. El término dividendo empleado en el presente artículo comprende los rendimientos de las acciones o bonos de disfrute, de las partes de minas, de las acciones de fundador o de otros derechos, excepto los de crédito que permitan participar en los beneficios, así como las rentas de otras participaciones sociales, asimiladas a los rendimientos de las acciones por la legislación fiscal del Estado en que reside la sociedad que los distribuya" (164).

3.3.2.2. Aspectos genéricos en la determinación de los precios de transferencia (165).

Se hace preciso comenzar este apartado indicando la importancia del tema (166); importancia que aparece claramente en los estudios realizados para algunos países. Así Ronald Müller y R. D. Morgenstern (167) en un estudio realizado sobre Latinoamérica concluyen que: (a) casi las tres cuartas partes de empresas multinacionales de propiedad extranjera venden sus exportaciones de manufacturas a sus propias subsidiarias o a otras empresas vinculadas de alguna manera. Solamente el 14 por 100 de las empresas latinoamericanas utilizan este sistema, y son casos en que, a su vez, son E.M. latinoamericanas. (b) Las empresas que utilizan este tipo de relación de ventas intraempresa exportan 427,500.000\$ menos a Latinoamérica que las empresas que exportan a compradores no vinculados. Esto se explica, según los autores, precisamente por la infravaloración

de las facturas de esas exportaciones. En ningún caso parece deberse a restricciones impuestas por la casa matriz a las exportaciones de esas filiales latinoamericanas.(168).

El problema consiste en que en este tipo de complejos, alguna o todas las entidades del grupo, incluyendo a la casa matriz, pueden acudir a las restantes empresas del grupo, o de fuera, en orden a proveerse de los elementos que necesita. En caso de dirigirse a entidades de fuera del grupo el planteamiento no se sale de los moldes hasta ahora establecidos por la Economía. Pero, en caso de dirigirse a otras entidades del mismo grupo se hará preciso determinar el precio del producto intermedio, teniendo en cuenta que se quiere, como finalidad generalmente admitida(169):

1. maximizar el rendimiento del sistema conjunto.
2. minimizar los riesgos de todo tipo (comercial, político, de variación del tipo de cambio, etc.)
3. evitar gravámenes fiscales excesivos (170).
4. no verse privado de la posibilidad de repatriar los beneficios (aunque ésta es una dificultad fácil de soslayar a través de los ingresos por patentes y otros derechos, como puede apreciarse, por ejemplo, en el caso de las inversiones realizadas por estas empresas en países menos desarrollados).
5. disponer de la liquidez que precise todo el sistema. etc.etc....(171).

En principio, frente a estos objetivos, los elementos que han de tenerse en cuenta serán, como

indican L.Abril y P.Larrucea, el coste variable del producto de la filial cedente, el factor de escasez en dicha filial y el margen del producto residual de la misma. Estos tres elementos, comparados con el precio impuesto por otras fuentes del producto son indicadores de si la filial ha de seguir suministrando el producto o si, por el contrario, es preferible pasar a suministrarse de proveedores independientes, por ejemplo mediante subcontratación, etc (172). Por aquí apuntará inmediatamente la posterior tentación de absorber a estas empresas subcontratadas.

En estas condiciones el precio de cesión, función de los elementos que hemos señalado, variará según sean las condiciones en que se encuentre la filial:

- a) Si la capacidad de ventas es escasa resultará que el precio de cesión es igual al coste variable del producto a ceder.
- b) Si la capacidad de producción es escasa el precio de cesión será la suma del coste variable del producto a ceder más el cociente entre el margen del producto residual y la capacidad técnica de producción del producto a ceder.
- c) Si la capacidad de aprovisionamientos es escasa el precio de cesión será la suma del coste variable del producto a ceder y un elemento que denominaremos MUPR (margen unitario del producto residual), multiplicado por el número de unidades de materia prima que lleva cada unidad del producto a ceder, y di

vidido por el número de unidades de materia prima que incorpora cada unidad del producto residual.

¿ En qué medida un impuesto sobre los beneficios afectará al precio de cesión ? El impuesto afectará porque en cada unidad de producción resultará - que

$$B = \sum_i M_i X_i - GF - t \left(\sum_i M_i X_i - GF \right)$$

$$= \sum_i M_i^1 X_i - (1-t) GF \quad *$$

Es evidente que siempre que dos unidades de producción situadas en distintos países están sometidas a tipos impositivos distintos, será posible determinar las condiciones para un precio de cesión tal que la suma de los beneficios conjuntos después de impuestos sea mayor que la suma de los beneficios que se obtendrían en caso de abastecerse en empresas ajenas al grupo.

* donde B = beneficio

M_i = margen unitario de la empresa i en el producto X

GF = gastos fijos

T = tipo impositivo

M_i^1 = margen unitario neto de impuestos.

Los resultados que acabamos de reseñar, elaborados en un puro planteamiento económico, han sido tomados en resumen del trabajo, ya citado, de L. - Abril, y P. Larrucea, donde se elabora un modelo y se estudia la forma en que se puede alcanzar la -

máxima rentabilidad presupuestada para el conjunto de unidades que integran normalmente las grandes empresas.

En la línea de la mayor parte de los trabajos sobre este tema, los autores mencionados someten la maximización del rendimiento a tres tipos de riesgos: riesgo comercial (aranceles y cupos) y riesgos de variación del tipo de cambio y de variación de tipos impositivos. Dejan sin valorar otro riesgo grave, como el riesgo político. El resultado más general a que llegan en estas condiciones, es que para hacer máximo el beneficio debe cumplirse lo que:

$$\frac{1 - t_1}{1 - t_2} < \frac{X_{22}^{11} (M_{22}^{21} - M_{22}^{22})}{M_{12}^1 (X_{12}^1 - X_{12}^{21}) + (C.V. - P'_o) X_{13}^{21}}$$

donde, X_{ik}^{jh} es el producto K elaborado y vendido por la unidad i en la situación j cuando ha importado de otra unidad - la cuota h.

C.V. es el costo variable

P'_o es el precio de cesión modificado por el arancel.

En mi opinión este tipo de planteamiento tiene el inconveniente de que es aplicable únicamente a un tipo de empresa multinacional, y no constituye en modo alguno una forma general de análisis, puesto que se atreve únicamente a motivaciones económicas de costes, cuando, como se verá más adelante, esto no es un elemento, ni único ni básico, en las

consideraciones que hace la E.M.

Este tipo de planteamiento, además, debe complementarse con el análisis de otro aspecto importante en la empresa: el mercado. En efecto, no se tienen en cuenta, o mejor se simplifican excesivamente las ideas de complementariedad y sustitución entre bienes en el consumo y en la producción.

Estas relaciones dependen de elementos como: (a) la influencia de las relaciones entre medios y objetivos, (b) la influencia del tiempo y del espacio, y (c) la influencia de las relaciones triangulares.

Básicamente el problema está en que, como señalan Daniel Soulié y Henri Tezenas (173), la empresa consta al mismo tiempo de un establecimiento multiproductor y de un centro de decisión comercial. Con lo cual, si tomamos en cuenta las diferentes demandas y productos nos podemos encontrar con un cuadro de situaciones como el siguiente:

			Para el centro de decisión comercial las diferentes demandas son		
			Independientes	Ligadas	
				Substitutos	Complementarios
Para el establecimiento multiproductor - los productos son	Independientes		I I	I S	I C
	Ligados	substitutos	S I	S S	S C
		Complementarios	C I	C S	C C

Solamente la consideración de estos plantea - mientos que tienen en cuenta la producción y el - mercado conjuntamente puede llevar a una explica - ción de los precios de transferencia que en un mo - monto dado imponen las E.M., al menos desde el - punto de vista económico.

Existen, además, elementos no cuantificables que deben tenerse en cuenta, como el riesgo polí - tico, al que aludíamos.

Pero lo que no se puede intentar es construir una "receta" general para la fijación de estos - precios. Cada empresa, cada producto y cada merca - do son casos particulares, aún cuando todos persi - gan únicamente el máximo beneficio.

Creo que la conclusión es importante, por - ejemplo, a efectos fiscales, puesto que supone - que no se puede en ningún caso aspirar a estimar con razonable fiabilidad los beneficios que obtie - ne un establecimiento de una E.M. en un país por - que no existe una técnica única (ni siquiera unas pocas solamente) aplicable por la empresa (174).

Queda, además, una pregunta de enorme interés, y ésta la referente a si los sistemas de fijación de precios internos no constituyo una práctica a - busiva.

No solamente, como señalamos en otra parte de esta tesis, la existencia de precios de transfe - rencia internos a la empresa pone en tela de jui - cio los planteamientos generalmente admitidos so - bre teorías del Comercio Internacional sino que, además este tipo de transacciones se salen de to - das las normas de formación de precios que rigen

las transacciones normales entre las empresas no vinculadas. Las pérdidas y perjuicios que pueden sufrir los países receptores de las inversiones como consecuencia de esta manipulación de los precios internos podrían resumirse esquemáticamente en las siguientes: (a) la pérdida de renta procedente de impuestos para el gobierno, (b) la pérdida de salarios más elevados para los obreros, a pesar de que, dentro de las inversiones realizadas en países menos desarrollados son precisamente los sectores colonizados por las Empresas Multinacionales los que abonan salarios mayores, atrayendo la mejor capacidad intelectual existente en estos países y dando lugar a la aparición de economías duales, (c) la pérdida de beneficios para los accionistas locales, aunque a menudo puede existir entre éstos y la Empresa Multinacional, especialmente también en los países menos desarrollados, una colusión de intereses, de modo que los capitales locales pueden así salir del país para colocarse en forma de cuentas en países "seguros", evadiendo su obligación de crear renta para los restantes ciudadanos, en suma haciendo buenas las afirmaciones de que debe abolirse la propiedad privada de tales capitales, (d) un aumento en los beneficios de las Empresas Multinacionales, debido a niveles de protección más elevados, que conducen también a beneficios más elevados para otras empresas en este sector y una distorsión en el esquema de inversión industrial, así como precios más altos para los productos finales, (sin que esto quiera significar que la solución más adecuada sea la -

eliminación de los aranceles), y un empeoramiento de la posición de la balanza de pagos a consecuencia de la pérdida de divisas.

Estas apreciaciones cobran una importancia enorme cuando, como nos dice Sanjaya Lall, "se considera que las exportaciones intraempresas realizadas por las Empresas Multinacionales de Estados Unidos supusieron un 35 por 100 del total de las exportaciones de productos manufacturados de Estados Unidos en 1970 (comparado con un 18 por 100 en 1962) y las importaciones intraempresas supusieron un 22 por 100 del total (comparado con un 14 por 100 en 1962). Si se incluye a las empresas no americanas que operan en Estados Unidos un cálculo aproximado situaría la proporción total de comercio intraempresas en el total comercio de Estados Unidos en algo más de un tercio para el año 1970, con un valor de unos 19.000 millones de dólares de un total de 57.000 millones. Las exportaciones mundiales intraempresas de las Empresas Multinacionales y de sus filiales con propiedad mayoritaria se estiman por la Tariff Commission en 19.000 millones para 1970; una estimación de Robbins y Stobaugh cifra el comercio total intraempresas de las Empresas Multinacionales de Estados Unidos (incluidas las no manufactureras) en 40.000 millones de dólares para 1972.

Las cifras muestran claramente que el comercio intraempresas comprende una parte significativa del comercio de Estados Unidos. Los dividendos e intereses declarados de las inversiones

extranjeras en 1970 alcanzaron sólo 11 por 100 - del comercio intraempresas de las Empresas Multi-nacionales de Estados Unidos, de modo que un cambio incluso pequeño en los precios de transferen-cia hundiría las transferencias oficiales. El - grueso del comercio intraempresas se concentraba en unas pocas compañías; sólo 13 Empresas Multi-nacionales (7 por 100 del número total) en 1965, por ejemplo, contabilizaban el 55 por 100 de las exportaciones totales intraempresas.

Los datos británicos para 1966 muestran que las exportaciones intraempresas supusieron un - 24 por 100 del total de las exportaciones de productos manufacturados (comparando con un 21 por 100 en Estados Unidos para el mismo año) y estaban aún más concentrados en unas pocas empresas.

Si los modelos de Estados Unidos y el Reino Unido reflejan el esquema comercial en otros paí-ses desarrollados, no nos equivocariámos si oi -fráramos hoy el comercio de manufacturas intraempresas en más de un tercio del total. La cifra - exacta es irrelevante: las magnitudes agregadas son claras y amplias.

Las dificultades prácticas para vigilar los precios de transferencia son inmensas y suscitan dudas considerables sobre la posibilidad de controlar un sistema tan poderoso y sofisticado por medio de los que serían modificaciones margina - les en política económica. Es imperativo, sin em-bargo, que se entienda claramente el potencial - que encierra el sistema y no dejarse ofuscar por nociones inoperantes como las de "buena ciudadanía"

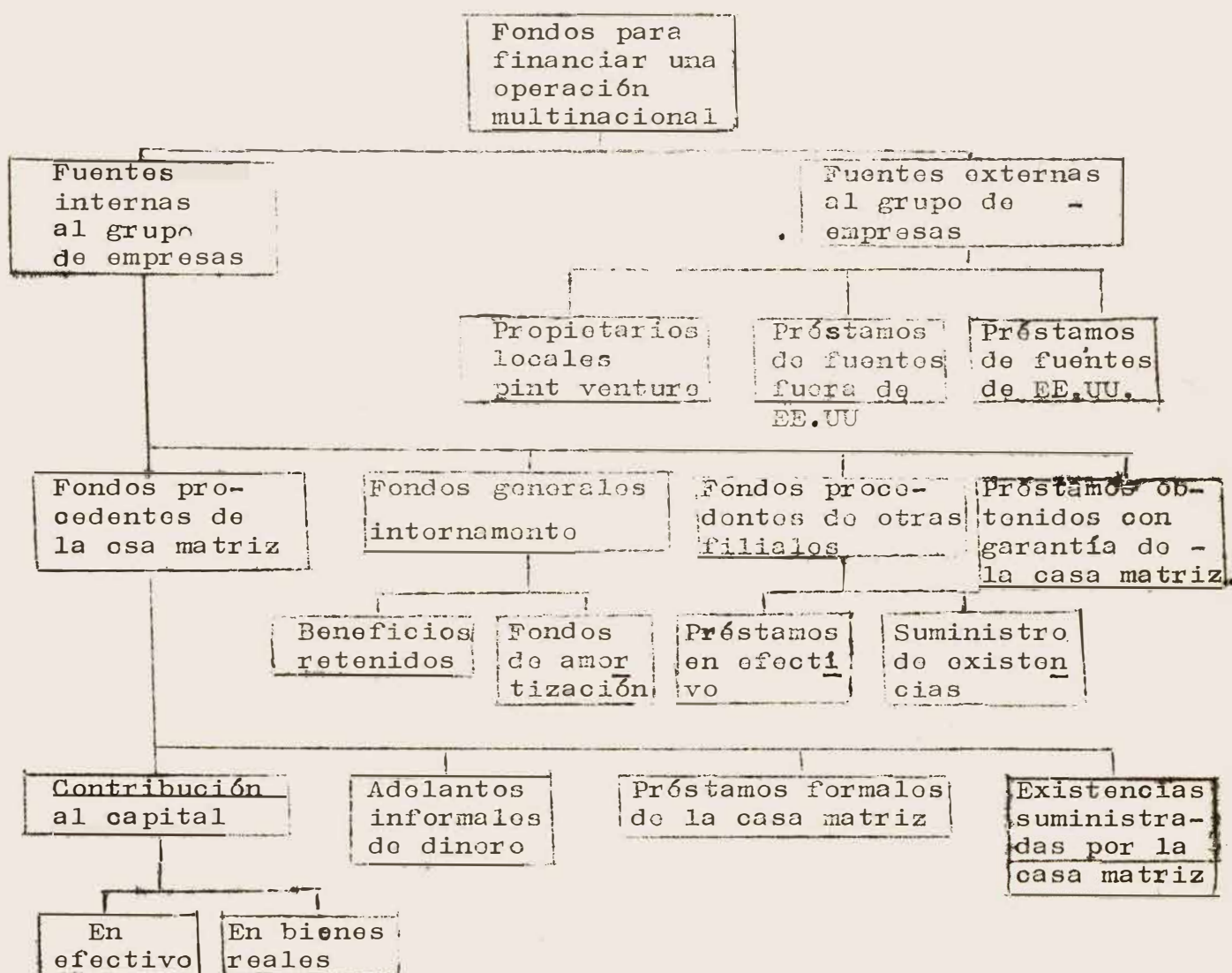
o los "precios competitivos" en el contexto de las Empresas Multinacionales" (175).

3.4. El funcionamiento del mercado de capitales y de dinero en el ámbito internacional (176).

El cuarto elemento que nos puede dar una visión preliminar adecuada del campo de movimiento de la Empresa Multinacional y de las variables que lo condicionan es sin duda el del mercado internacional del dinero, especialmente de lo que se ha dado en llamar mercado de eurodólares de una manera genérica (177). En efecto, las Empresas Multinacionales han sido y son, a un mismo tiempo, importante fuente de fondos y destinatarios privilegiados de dichos fondos (178).

Pero no es éste el único aspecto, de entre los financieros, relacionado con la Empresa Multinacional. Paralelo a él tenemos la aparición de un proceso de expansión similar en las Instituciones Financieras. La Banca Internacional ha seguido los mismos pasos que la Empresa Multinacional. Y, aún más, se han creado conexiones más estrechas entre Banca y Empresas, con objeto de hacer máximo el servicio y mínimos los costes.

Estos dos elementos constituyen parte básica del medio financiero de que se nutre, o en que actúa, la E.M. Sin embargo, una consideración más amplia nos llevaría a tratar tanto las fuentes internas como las externas, según un esquema como, por ejemplo, el que propone Eitman y Stonehill (179):



En estas páginas que siguen vamos a desarrollar estos dos puntos que acabamos de mencionar: las relaciones Banca-E.M. y el mercado de Eurodólares.

3.4.1. Las relaciones Banca-Empresa a escala de Multinacionales(180).

Es indudable que la existencia de la E.M. plantea una problemática totalmente nueva a la Banca; Siguiendo a J.Hendley (181), podríamos sintetizar esa problemática en los puntos siguientes :

(a) Las operaciones pueden ser similares a las de otras empresas, (b) pero tienen peculiaridades notables cuando el Banco está "muy metido" en el grupo; (c) Muchas E.M. tienen sus propias entidades financieras o sistemas de "clearing" en el interior del grupo, o empresas encargadas de cobros y pagos, (d) Las E.M. se mueven con gran agilidad en función de las variaciones de tipos de interés y aprovechando las rigideces del mercado y resulta difícil distinguir en los movimientos de fondos entre la E.M. qué es buena administración financiera y qué entra en el calificativo de especulación, (e) No puede hablarse, salvo pertenencia a un mismo grupo, de "lealtad" de una E.M. a un Banco determinado. Los saldos de las E.M. deben ser más bien considerados como volátiles.

En este apartado vamos a referirnos a tres temas que estimamos de enorme importancia, de cara a entender la evolución del mercado financiero internacional, en que se mueve la Empresa Multinacional: los datos sobre expansión de grandes Bancos, la aparición de grandes consorcios bancarios, y la nueva orientación que parece perfilarse en cuanto a actuaciones bancarias en el campo internacional.

3.4.1.1. Los datos y el hecho de la expansión bancaria(182).

Si tuviéramos que destacar una característica - que separe claramente la actividad bancaria en Estados Unidos hasta estos últimos años de la actividad bancaria propia de los países europeos, yo diría que se trata de que en Estados Unidos los Bancos han actuado preferentemente como recogedores y distribuidores de dinero, en el sentido de bancos puramente comerciales, mientras que, por -

razones, históricas los bancos en Europa se han -
configurado de hecho como auténticos bancos de ne-
gocios. Pues bien, en estos últimos años se ha pro
ducido, al compás de la expansión de la empresa -
multinacional, una progresiva expansión en el extor
rior de los bancos de Estados Unidos y también un
introducirse en actividades que hasta ese momento
eran consideradas ajenas (183). Esto ha dado lugar
a una creciente diversificación de las actividades.

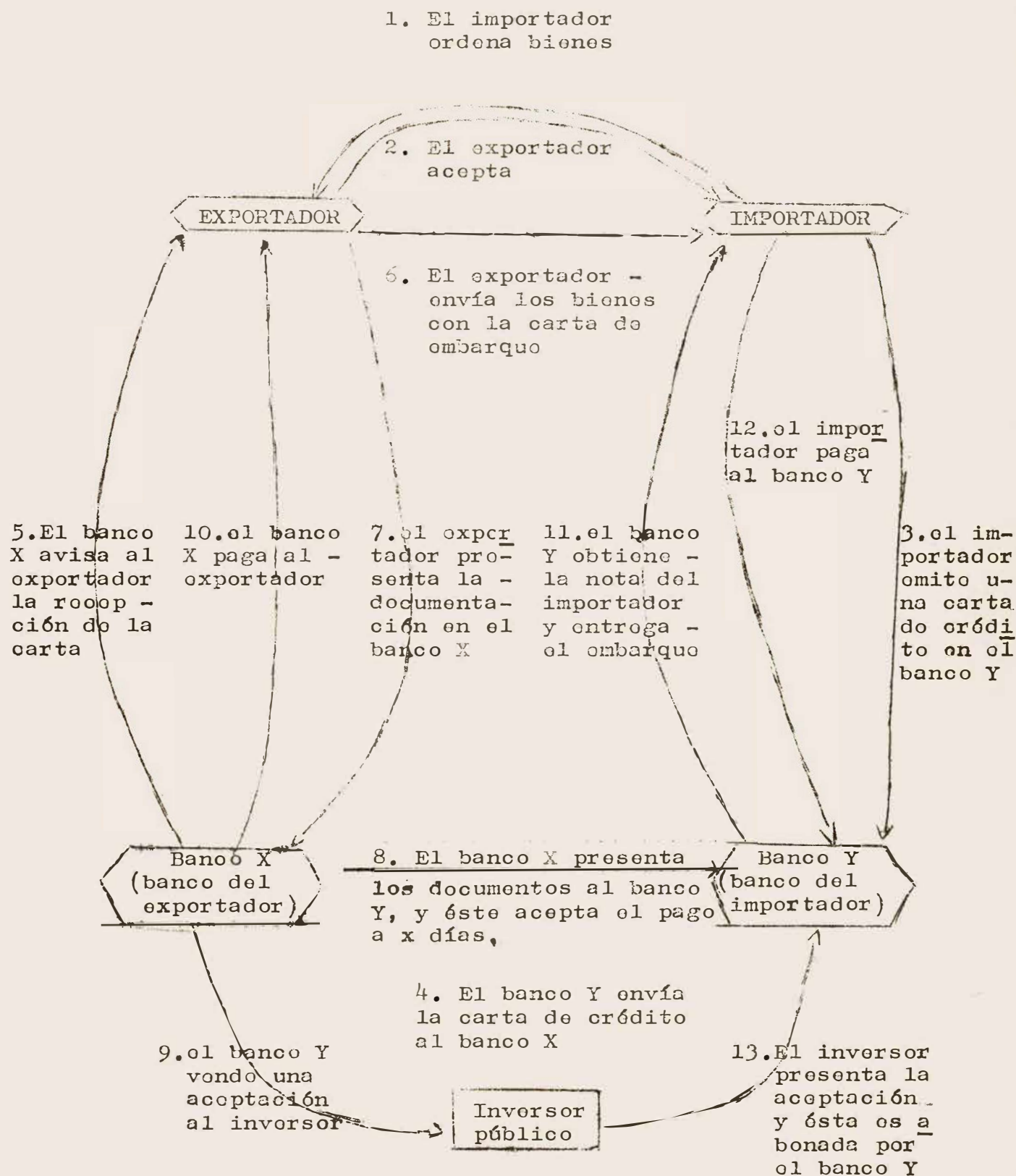
Al igual que en el caso de las empresas, este -
fenómeno de diversificación va unido en la Banca a
una concentración creciente, que, además, como se-
ñala Sanford Rose, resulta necesaria (184).

El proceso no es exclusivo de la Banca america-
na pero sí mucho más acusado en ella, especialmen-
te por la configuración que ha tenido el mercado -
monetario internacional, como comentamos en otro
apartado. Así la Banca europea y japonesa también
ha seguido la misma línea, penetrando incluso en -
los EE.UU. (185). Sin embargo, por su magnitud, es
indudable que llama más la atención el proceso ocur
rido en EE.UU.

Con todo ello la Banca ha dejado de jugar ese -
papel único de financiadora del comercio interna -
cional cuyo funcionamiento podríamos sintetizar en
el esquema construido por Eiteman y Stonehill (186):

PAIS EXPORTADOR

PAIS IMPORTADOR



En este apartado nos vamos a dedicar a responder a los problemas que plantea esta estrategia nueva de diversificación de actividades, concentrándonos en cuatro puntos:

- Los objetivos que persiguen con la diversificación y en qué medida esto representa un alejamiento de su tradición bancaria.

El comienzo de la diversificación tiene lugar en los años 1960 con la estructuración de los "holding" financieros. Entre las iniciativas emprendidas podemos citar:

- En 1968 la Manufacturers Hanover Trust Company estableció en Londres un banco de inversión, Manufacturers Hanover Ltd. para invertir especialmente en los sindicatos de préstamos dentro del mercado de eurodólares a medio plazo.
- El First National City Bank ha establecido filiales en diversos países, como Hong-Kong, Inglaterra, Italia, Tailandia, extendiéndose a áreas como la prestación de garantías, seguros, préstamos a plazo y agencias de viajes.
- En el verano de 1969, el Bankers Trust Company adquirió el 100% de un banco industrial inglés, al que se puso el nombre de Bankers Trust International Ltd.. Ese mismo año adquirió también una participación mayoritaria en un banco de inversiones en Tailandia.
- En 1970, el First National City Bank, el Bankers Trust y el Bank of América anunciaron la creación de filiales dedicadas al factoring en el Reino Unido, con una propiedad al 50% en cada uno de los tres casos.

- Ya desde comienzos de 1.960 el First National Bank de Chicago había abierto una red de empresas dedicadas al factoring en Europa y en América Latina.
- En 1970 aparece en Londres el First Chicago Ltd., como filial del First National Bank de Chicago.
- A comienzos de 1.971 el Bank of América anuncia la formación de dos bancos de negocios en Europa con participación minoritaria europea.
- También en 1971 aparece en Londres una filial industrial del Midland Bank.

Dejando ya esta lista de operaciones, que podría prolongarse enormemente, señalamos que las áreas de diversificación que han emprendido todos estos bancos comprenden tanto servicios financieros relacionados directamente con las actividades de la banca, como servicios financieros no tan relacionados, y también servicios no financieros. Y en cuanto a las finalidades que persiguen las podemos resumir en:

- Extensión de la gama de servicios.
- Obtención de más beneficios.
- Ampliación del campo de la banca comercial.
- Extensión de la experiencia bancaria.

Como ya hemos señalado, este mismo proceso que acabamos de comentar para los bancos americanos ha sido seguido por la banca de otros países desarrollados, especialmente los europeos.

El proceso tiene una explicación bien sencilla en el hecho de que en la prestación de sus servicios, los bancos, al igual que ha ocurrido con otras muchas empresas que hoy son multinacionales, han seguido a sus clientes a los mercados exteriores tratando de

proveerles de la financiación y los servicios que estas requerían. Servicios que ya no consisten tanto en la venta de dinero o medios de financiación a precios razonables sino que se refiere especialmente a la creación de nuevas soluciones. En este sentido resulta ejemplar la capacidad imaginativa que han desplegado los bancos en el mercado de eurodólares para crear figuras de financiación que pudieran satisfacer a las grandes empresas multinacionales.

No cabe duda, sin embargo, que esta diversificación se encuentra con problemas, que en su mayor parte pueden quedar resumidos en el conservadurismo de las instituciones bancarias de todos los países.

3.4.1.2. La aparición de consorcios bancarios internacionales.

La tendencia a formar consorcios bancarios ha tomado fuerza creciente en el ámbito financiero internacional a partir de 1964, y esta tendencia continuará creciente con toda probabilidad con sus importantes implicaciones no solamente para los propios bancos inversores y sus clientes multinacionales sino con relación a toda la conformación de la economía internacional, debido a la enorme capacidad de estos consorcios para unir y relacionar estrechamente los mercados financieros nacionales con el mercado financiero internacional (187).

El 30 de Octubre de 1970, el tercero, sexto, séptimo y décimo mayores bancos del mundo anunciaron la formación, con base en Londres, de dos consorcios bancarios con un capital inicial mayor que 48 millones de dólares.

Tres días más tarde otros cuatro bancos gigantes (que ocupaban los puestos 16, 18, 55 y 58 a escala mundial) anunciaron la creación de una nueva en tidad con la finalidad de coordinar los ya numerosos consorcios en cuya creación habían participado durante la década anterior.

Esta idea de los consorcios no puede decirse - que era nueva en términos estrictos. Sin embargo, su novedad en estos últimos años ha consistido en el nombre de los bancos que se han visto sugestionados por esta posibilidad de actuación: Chase Manhattan, National Westminster, Westdoutcho Landesbank Girozentrale, Midland Bank, Societé Generale de Banque, etc.. En la actualidad este movimiento de formación de consorcios bancarios incluye a la mayor parte de los mayores bancos de todo el mundo (188).

Podríamos decir, pasando al contenido de esta - actividad, que un consorcio se establece con la fi nalidad de dedicarse a alguna actividad que los - bancos participantes no llevan a cabo. Esta oaracterística distintiva varía entre participante y - participante, aún dentro del mismo grupo. Así un - inversor puede estar interesado principalmente en la capacidad del consorcio para conceder préstamos a determinados plazos; otro puede estar más intere sado en la posibilidad que se le presenta de actuar en un mercado determinado; o simplemente se puede tratar de buscar una rentabilidad mayor sobre las inversiones que la que proporcionan las operacio - nos normales (189).

Estos consorcios no ofrecen a los clientes unos servicios especialmente distintos, como ya hemos señalado en el apartado anterior. Se concentran en actividades bancarias clásicas, aunque sí existen, en respuesta a las nuevas necesidades financieras internacionales, algunas creaciones realmente sorprendentes. Esto es lo que ha ocurrido, por ejemplo, con los certificados de participación creados por el Western American Bank, los cuales le permiten ofrecer con mayor rapidez grandes créditos, y los bonos con tipos de interés flotante, creados por el Bankers Trust International, que permiten al prestatario obtener posibles ventajas respecto a las formas normales de obtención de dinero. Pero estas formas imaginativas son realmente esporádicas y rápidamente pasan a ser de dominio común de todas las entidades bancarias que operan en este campo internacional.

En algunos casos lo que sucede es que la existencia de un consorcio particular ofrece a una empresa determinadas ventajas según cuál sea su localización. Así, la empresa que tiene una filial en Italia, estando su casa matriz en Estados Unidos, puede, según sean sus necesidades, acudir al Consorcio bancario, o simplemente acudir al banco americano que es miembro de ese consorcio.

En general creo que se puede afirmar que las operaciones planteadas no son distintas de las normales para las entidades bancarias particulares aunque sí suele tratarse de cuantías de dinero más importantes y concedidas con mayor rapidez. En realidad por lo tanto, la razón principal para que las empresas multinacionales realicen negocios con estas entida-

des está normalmente en la relación que normalmente existe con alguno o, algunos de los bancos participantes o simplemente para iniciar relaciones con estos participantes.

Por recordar ligeramente este proceso de formación de consorcios bancarios, de los que se ofrece una muestra en uno de los apéndices, vamos a señalar algunos puntos de interés de este proceso.

Como ya hemos indicado, el proceso se inicia en 1964 (nótese el retraso respecto a la aparición del fenómeno de internacionalización de las empresas, y también el retraso respecto a la internacionalización de bancos particulares) con la fundación de un banco denominado Midland and International Banks Limited ("Maiblo"), cuya finalidad principal era la del campo de créditos a medio plazo (entre 3 y 8 años). Los socios fueron Midland Bank Limited, de Inglaterra, Toronto Dominion Bank de Canadá, Commercial Bank of Australia Limited y el Standard Bank Limited, que era un banco anglo-africano.

En general, casi todos los consorcios formados en los primeros momentos fueron promovidos por bancos pertenecientes a los países desarrollados del área del Atlántico Norte. Posteriormente el movimiento se ha trasladado con enorme fuerza hacia la zona del Pacífico, con la creciente intervención de los bancos japoneses y el auge tomado por la zona de Australia. Para el año 1970 podemos decir que las tres cuartas partes de los 50 mayores bancos del mundo pertenecían por lo menos a un consocio bancario. De todas formas, señalemos que la pertenencia a estos consorcios no es privilegio de los grandes bancos sino que existen casos sumamente interesantes y de gran prestigio en que alguno de los

partícipes es un banco clasificado como pequeño según los criterios habituales de los volúmenes de depósitos.

Más aún, tampoco es preciso que los partícipes sean entidades bancarias. De hecho existen ejemplo de lo contrario. Así;

- Euroamerica Finanziaria tiene como socio al Instituto Mobiliario Italiano, que es una holding industrial portenociente al Gobierno.
- Manufacturers Hanover Ltd. tiene como socio a la empresa italiana Riunione Adriatica di Sicurta.
- La multinacional I.C.I. participa mayoritariamente en Bankers Trust International.

Estos participantes no bancarios son a veces entidades sumamente extrañas, como sucede con los Agentes de la Corona, de Inglaterra, que participa el algún consorcio bancario internacional.

Sería preciso para completar el tema tocar los aspectos relativos a las plazas más comunmente "invadidas" por estos consorcios, los tipos de actividades que cada tipo de consorcio realiza preferentemente, y las dificultades con que tropieza o puede tropezar esta forma de actividad, los conflictos de intereses con los bancos partícipes, etc. Pero todo esto nos haría extendernos excesivamente.

Simplemente para concluir este apartado, señalemos unas conclusiones que pueden ser de interés: Parece que lo más probable es que aumente tanto el número como el tamaño de los consorcios bancarios, en torno a los centros europeo y australiano, con una creciente intervención de países como los nuevos acumuladores de divisas, los países exportadores de petróleo, y algunos países con un gran potencial de

crecimiento, a medida que lo desarrollen. Parece - además que debemos esperar que ese proceso de concentración creciente, en línea con el que se augura para la empresa multinacional, lleve a una creciente concentración de los intereses financieros en unas pocas entidades y, finalmente, al planteamiento de la necesidad de un control público internacional para las mismas. En otras palabras, de una manera paralela a lo que se espera que suceda con las empresas multinacionales, podríamos esperar que 100 grandes consorcios internacionales dominen la escena de los mercados financieros, desplazando incluso a los bancos partícipes que colaboraron a su nacimiento, integrando los distintos mercados financieros a escala nacional y mundial y contribuyendo indudablemente a amortiguar los movimientos nacionalistas y la presión de las ideologías políticas, con una creciente interconexión en el comercio internacional.

Es interesante apuntar la diferencia que se producirá entonces al pasar a un planteamiento "regional" en lugar de conflictos de nacionalidades. ¿Volverán entonces a ser válidos los planteamientos de la ventaja absoluta y comparativa, aún en sus - versiones de teoría del valor-trabajo?. Las con - clusiones a que esta pregunta nos puede llevar, especialmente si tenemos en cuenta la práctica posibilidad de "transformar" el planteamiento del va - lor-trabajo en un sistema de precios adecuado, son claramente sugerentes.

3.4.1.3. Nueva orientación de la actuación bancaria internacional.

La nueva orientación de la banca a escala internacional (190) será con toda probabilidad una creciente intervención en la promoción de empresas y en la intervención de los procesos de desarrollo de los nuevos países que pretenden salir ahora del subdesarrollo (191).

Esto llevará sin duda a la configuración de estos consorcios bancarios a los que hemos aludido como auténticos bancos industriales y de negocios, lo cual contribuirá sin duda a una mayor integración de las operaciones a escala internacional.

Como dice Louis J. Mulkorn, "el manejo del capital a escala multinacional y combinando muy diferentes monedas, las operaciones conjuntas (mediante sindicatos bancarios) en créditos a corto y largo plazo, la cooperación con los Gobiernos, la participación activa en la provisión de capital y la expectativa en que éste sea devuelto a partir de los flujos de caja y beneficios previstos, son todos elementos de una nueva forma de bancos de inversión que van suplementando a la antigua forma bancaria internacional que se limitaba a la financiación del comercio mundial" (192).

En este contexto, las crisis económicas monetarias dejan de tener su razón de ser (en sentido clásico) y comienza a perfilarse la estructuración de la actividad económica mundial como algo que no puede dejarse a los intereses particu-

lares de unos individuos o de un Estados partiou
lares (193).

3.4.2. El mercado de eurodólares, medio financiero de las
Empresas Multinacionales.

Este es probablemente uno de los temas que mayor cantidad de literatura ha suscitado en los últimos años. Sin embargo, por su conexión con la Empresa - Multinacional (194), y especialmente por el papel - que la Empresa Multinacional juega como vehículo de fuga de dinero de unos países a otros por puras con- veniencias de liquidez o de aparición de beneficios, vamos a tratar, siquiera sea brevemente, el tema, de- teniéndonos especialmente en la influencia de esas fugas sobre la posible aparición de un multiplicador del dinero en el mercado de eurodólares, a través, precisamente, de esa actividad bancaria cuyo análisis hemos presentado en el apartado anterior (195).

3.4.2.1. Eurodólares. Mercado a corto plazo (196).

3.4.2.1.1. Definición: Los eurodólares son dólares que, - en lugar de ser colocados directamente en el - mercado monetario americano, son prestados a om- presas o depositados en bancos fuera de los Es- tados Unidos, y más especialmente en Europa.

La denominación es genérica e indudablemente inapropiada puesto que es aplicable a todo tipo de divisas que están fuera de su mercado moneta- rio propio (fuera de la oferta monetaria de su país de origen) y además no tiene como plaza - única el mercado europeo.

3.4.2.1.2. Nacimiento de un eurodólar:

Un ejemplo sencillo nos puede dar mejor la idea de cómo se produce la aparición de eurodólares, aunque más tarde expondremos de una manera más general el funcionamiento de las cuentas bancarias. Supongamos que la Empresa francesa A vende productos a un cliente B de los Estados Unidos, y que esa empresa vendedora recibe como pago un cheque B girado contra un banco americano y expresado en dólares.

En lugar de proceder a hacerlo efectivo cambiándolo por francos franceses, vamos a suponer que la empresa A deposita el mencionado cheque en una cuenta especial denominada en dólares en un banco francés. Este es el momento en que han aparecido eurodólares.

A su vez, el Banco francés podrá: (a) cambiar el cheque por francos en su Banco Central aumentando así el volumen de divisas en éste, o (b) guardar parte de esos dólares como coeficiente de reserva y utilizar el resto para conceder créditos en dólares. En este segundo caso, el crédito podrá tener como destinatario, o bien un cliente no americano ni residente en Estados Unidos, el cual podrá a su vez realizar una operación semejante a la de la empresa A, abriendo una cuenta en dólares a su nombre en un banco situado fuera de los Estados Unidos, con lo que los eurodólares seguirán aumentando (quizás aparezca aquí un posible multiplicador), o bien un cliente residente en Estados Unidos que los ingrese en un banco de Estados Unidos, con lo que se acaba el proceso de aparición de eurodólares

en base al cheque inicial (197).

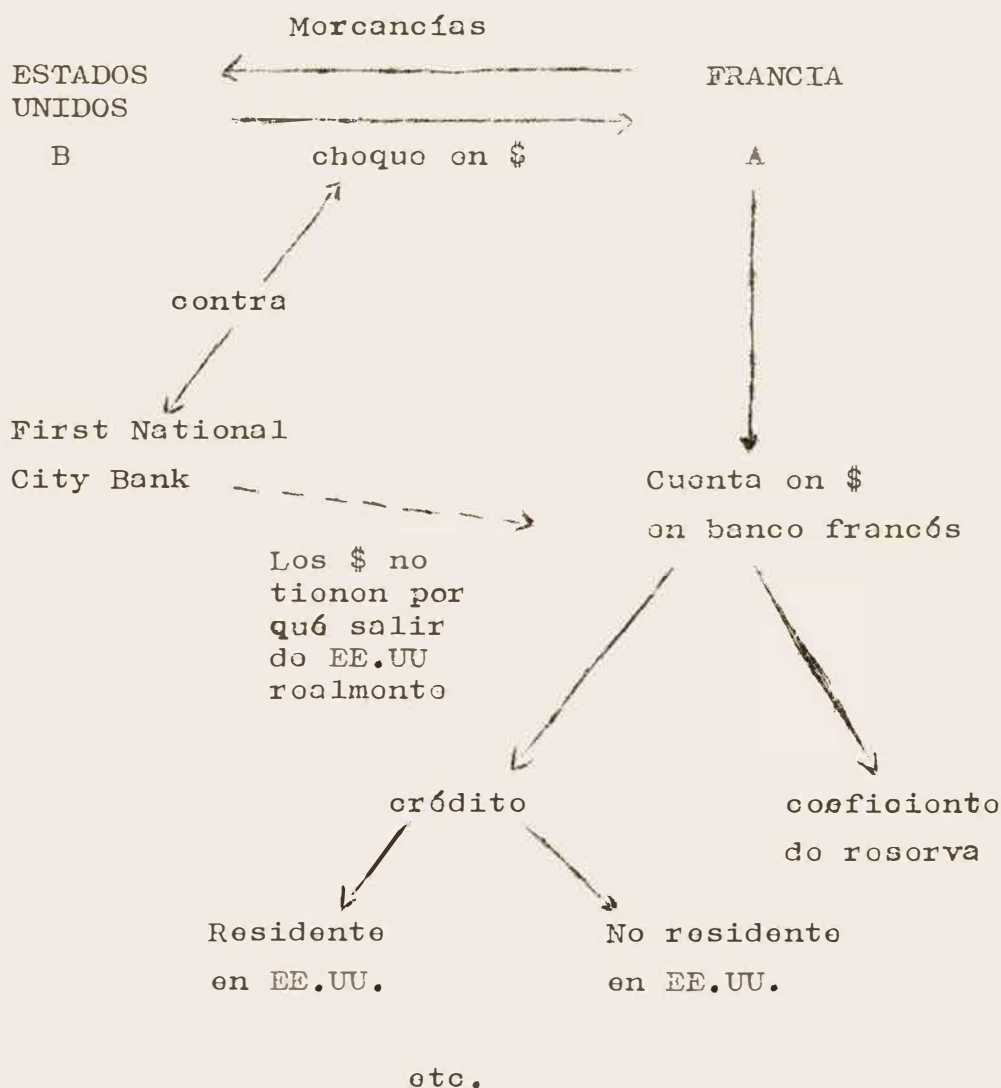
En la página siguiente se ofrece el esquema al que acabamos de aludir, con sus correspondientes ramificaciones.

3.4.2.1.3. Causas históricas que dieron lugar a la aparición del mercado.

En una ennumeración escueta podríamos señalar las siguientes:

- Déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos (superavit en la cuenta corriente menor - que el déficit en la cuenta de capitales) que originó una gran salida de dólares hacia Europa.
- La regla "Q", por la que se prohibía en Estados Unidos el pago de intereses sobre depósitos - bancarios constituidos por un plazo inferior a 2 meses.
- El impuesto de igualación de intereses (I.E.T., 1963) por el que se gravaban las emisiones de títulos realizadas en Nueva York y denominadas en dólares, con lo que se logró que la emisión se equiparara a las realizadas por el propio - mercado estadounidense. Así comienza la aparición progresiva de emisiones de títulos en dólares en el mercado europeo.
- Las restricciones a las salidas de capitales - (1965) por parte de los bancos y de las empresas americanas, lo cual trataba de limitar las inversiones en el extranjero, según los criterios que trataban de tener en cuenta las inversiones ya realizadas en años precedentes por - las empresas en los distintos tipos de países.

Esquema de creación de eurodólares. *



* Nótese la diferencia de este planteamiento con la primera de las funciones que cumple el mercado de cambios exterioros: la de ser una especie de cámara de compensación. Y asimismo nótese la diferencia con la forma de plantear la financiación internacional en el período anterior a la segunda guerra mundial, o bajo el sistema de patrón-oro, vigente antes de la primera de las guerras.

- La liberalización de las reglamentaciones europeas en cuanto a cambios exteriores (1958), que permitió a las empresas obtener sus medios de financiación en el mercado más barato, y permitió una creciente intervención de los bancos en el mercado de divisas a plazo a través de las operaciones de arbitraje en el tiempo.
- La preponderancia del dólar americano en unos momentos en que constituían la base para los pagos internacionales (198).
- El masivo traslado de dólares fuera de los Estados Unidos por parte de algunos países en los momentos más álgidos de la guerra fría.

3.4.2.1.4. Esquema de funcionamiento del mercado.

Vamos a tratar en este apartado, también mediante un ejemplo numérico, de presentar el juego de cuentas que se produce en las entidades financieras que intervienen en el mercado de eurodólares. Para ello supongamos que una entidad árabe tiene un depósito a la vista por valor de 1.000\$ en el Banco A de Nueva York, el cual a su vez tiene constituida la correspondiente reserva (por ejemplo un 20%) en el Banco de la Reserva Federal. En este momento no existen eurodólares y las cuentas aparecen del modo siguiente:

Banco A	
	Depósito a la vista a favor de entidad árabe 1.000\$
Entidad árabe	
Depósito a la vista en Banco A 1.000\$	
Banco de la Reserva Federal	

Depósito a la vista
a favor del Banco A. 200\$

En el momento en que, por ejemplo ha entrado en juego la -
regla "Q", a la que ya hemos hecho referencia, se produce
una transferencia de los fondos a un Banco B de Londres,
realizando en éste un depósito en dólares por la cuantía to
tal de la cuenta que se tenía en el Banco A.

El cambio de las cuentas será ahora:

Banco A	
	Depósito a la vista a favor de entidad árabe - 1.000\$
	Depósito a la vista a favor del Banco B 1.000\$
Banco B	
Depósito a la vista on Banco A 1.000\$	Depósito a plazo a favor de entidad árabe 1.000\$

Entidad árabe	
Depósito a la vista en Banco A	- 1.000\$
Depósito a la vista en Banco B	1.000\$

Vemos que en este caso el nivel de los depósitos en Bancos de Estados Unidos no habrá variado (tan solo se produce un cambio en la titularidad de los mismos) y que tampoco se altera el nivel de reservas mantenidas en el Banco de la Reserva Federal (del que no hemos repetido el balance). Tampoco se ha producido una salida efectiva de billetes de dólares de Estados Unidos.

En lo que respecta al Banco B de Londres, se aumenta su nivel de depósitos en el pasivo y tiene como contrapartida un depósito a su favor en el Banco A de Nueva York.

Se ve claramente que, de acuerdo con la definición que dábamos al principio del apartado, ahora han aparecido eurodólares por valor de 1.000\$.

Respecto a la cuenta de la entidad árabe, solamente se ha producido un cambio en lo que respecta al lugar donde tiene a su disposición el depósito en dólares.

Sigamos con este planteamiento y supongamos que el Banco B de Londres decide dar un crédito a un Banco C de España por valor de 900\$. Como consecuencia, el Banco B incrementará la cuantía de sus depósitos y de sus créditos en la cuantía de 900\$. En el Banco C aparece también un disponible de 900\$ que tiene como contrapartida un pasivo también de 900\$.

En esta operación habrán surgido por tanto, 900 nuevos eurodólares, con lo que el total se eleva ahora a la cantidad de 1.900\$.

Las cuentas de los dos Bancos que han intervenido contendrán ahora las partidas siguientes:

Banco B			
Crédito en \$		Depósito a la vista	
a Banco CV.....	900\$	a favor de Banco C.	900\$
Banco C			
Depósito en \$		Crédito en \$	
en Banco B.....	900\$	de Banco B	900\$

Los préstamos a bancos de otros países podrían sucederse y, en caso de que estos dólares no vuelvan a la circulación monetaria de Estados Unidos, se irán generando nuevos eurodólares siguiendo un procedimiento aparentemente similar al del "multiplicador del dinero" en una economía nacional.

Pero supongamos, para no alargarnos excesivamente, que el Banco C concede a un importador español un crédito por valor de 900\$, dado que dicho importador debe satisfacer éste mismo importe a un exportador americano. El movimiento de asientos contables con motivo de este crédito será:

Banco C			
Crédito en \$		Depósito a la vista	
a importador ...	900\$	a favor de importador.	900\$
Importador			
Depósito en \$		Título a pagar en \$	
en Banco C	900\$	a Banco C	900\$

Seguidamente el importador español importará los bienes y entregará al exportador americano el valor de 900\$, que éste

último procederá a ingresar en su cuenta en el Banco A de Nueva York. Los asientos contables por estas operaciones serán:

Importador

Existencias	900\$
Depósito en \$	
on Banco C	-900\$

Exportador

Existencias	-900\$
Depósito a la vis	
ta en Banco A..	900\$

En correspondencia con ésto, en el Banco C se origina - una disminución en el depósito a la vista del importador y, al mismo tiempo, en el depósito que el Banco C tenía en el Banco B, por valor de 900\$. Esto a su vez llevará a que disminuya el depósito a favor del Banco B en el Banco A. El esquema viene dado por los siguientes asientos:

Banco C

Depósito a la vis	Depósito a la vista
ta en Banco B ...	a favor de importa-
-900\$	dor -900\$

Banco B

Depósito a la vis	Depósito a la vista
ta en Banco A ...	a favor de Banco C. -900\$
-900\$	

Banco A

	Depósito a la vista
	a favor de Banco B. -900\$
	Depósito a la vista
	a favor de exportad. 900\$

Si tuviésemos que resumir lo que ha ocurrido hasta este momento podríamos decir que lo esencial es que la cuantía de los depósitos americanos no ha variado sino que únicamente se ha producido un cambio de titularidad, pero que sí ha disminuido en el último momento la cuantía de las obligaciones de Estados Unidos en dólares frente a extranjeros, dándose lugar a una destrucción de eurodólares en la cuantía de 900\$

El paso siguiente será la necesidad que tiene el importador español de adquirir los dólares para pagar el crédito que le concedió el Banco C. Dejando para más adelante el tema del riesgo de cambios y del seguro de cambios que apuntan en esta operación, y que resultan cruciales en el manejo de estos fondos multinacionales que están en poder de las Empresas Multinacionales, vamos a limitarnos aquí a completar el cuadro de asientos contables que se van a originar. Supongamos, a este fin, que el importador se limita a comprar dólares con pesetas en el mercado de cambios.

Importador

Venta de pesetas		
en equivalente a...	-900\$	
Compra de \$	900\$	Importe de la deuda
Devolución de crédito	-900\$	en Banco C -900\$

A su vez, en la contabilidad del Banco C vemos que se salda el crédito concedido (no se han incluido los intereses) al importador y se abre un depósito en el Banco B con lo que se salda el crédito que éste había concedido.

De una manera semejante, el Banco B cancela el crédito del Banco C y constituye un depósito en el Banco A, cancelando su propia operación con este último.

Banco C	
Crédito en \$	
a importador ...	-900\$
Depósito a la vista	
en Banco B	900\$
Banco B	
Depósito a la vista	
en Banco A	900\$
Crédito en \$	
a Banco C	-900\$

Como nota final podemos señalar la evidente fragilidad de todo el sistema. Todas las operaciones han sido posibles, - han tenido como origen, el depósito realizado por la entidad árabe. Por lo tanto, un cambio en la conducta de esta - entidad (que puede consistir en retirar el depósito o, simplemente, en colocarlo "día a día") puede originar un auténtico colapso del mercado, o al menos serias dificultades de - bido a la inseguridad en la reclamación de los depósitos. Esto es precisamente lo que ha venido ocurriendo en las últimas crisis, a partir de las medidas de 15 de Agosto de - 1971, y más especialmente a partir de la crisis del mercado de materias energéticas en Noviembre de 1973 (199).

Naturalmente que existen esquemas que tratan de salvar estas dificultades y que básicamente se reducen a tratar de - que exista una continua renovación de los depósitos "día a día", pero estos esquemas resultan insuficientes, por un lado, para crear una suficiente seguridad en los mercados de cambios, y, por otro lado, para que nos confiemos en nuestros esquemas de funcionamiento de los mercados financieros nacionales y se los apliquemos, sin ninguna modificación, - al mercado de eurodólares.

Puesto que éste es el medio ambiente financiero de la Empresa Multinacional, y élló determina las formas de comportamiento y las técnicas de gestión del circulante de estas empresas, vamos a dotonernos en ostos dos aspectos.

3.4.2.2. El multiplicador del dinero en el mercado de euro-dólares.

3.4.2.2.1. La consideración antigua del multiplicador.

La cantidad nominal de dinero en el sistema - es una variable exógena determinada totalmente por el dinero de alta potencia o base monetaria del sistema en cuenti3n. Según ésto, la oferta monetaria (dinero legal + dinero bancario en depósitos a la vista) depende de la base monetaria (efectivo en manos del público + liquidez bancaria) del sistema.

Sean:

- c = relación constante entre demanda de depósitos bancarios y demanda de dinero por parte del público. Esto nos determina el grado de filtración de la base monetaria hacia efectivo en manos del público o parto de dinero que no va a dar lugar a posterior multiplicación del dinero.
- r = coeficiente de reserva fijo de los bancos; liquidez que desean o deben tener ($D = r \cdot D$)
- H = Base monetaria = $C + r$
- M = Oferta monetaria = caja en efectivo + depósitos bancarios : $C + D$

La relación normalmente admitida nos dice que :

$$K = \frac{M}{H} = \frac{D+C}{C+L} = \frac{1+(C/D)}{(C/D) + \frac{1+c}{c+r} + (L/D)} > 1$$

según la cual la oferta monetaria es igual a la base monetaria potenciada por ese multiplicador $(1+c)/(c+r)$ que es mayor que la unidad, y en el cual el valor de c determina, como ya hemos señalado, el grado de filtración del dinero. Este grado de filtración vendrá medido por la expre-sión

$$\lambda = \frac{\Delta C}{\Delta M} = \frac{\Delta C}{\Delta C + \Delta D^P} = \frac{\Delta C / \Delta D^P}{(\Delta C / \Delta D^P) + 1} = \frac{c}{c + 1}$$

donde λ representa el coeficiente de filtración

D^P son los depósitos primarios

¿ Qué sucederá si H (base monetaria) aumenta?. Pues sucederá simplemente que la oferta monetaria M aumentará y, si la demanda de dinero en términos reales es constante, el resultado será un incremento de los precios (inflación) y/o un incremento de la renta o producto nacional en términos reales hasta equilibrar de nuevo la oferta con la demanda de dinero. Los efectos concretos a que aludimos dependerán de si la situación de partida es o no de pleno empleo, y de si ya existía un proceso inflacionario en la economía con anterioridad a la creación de nueva oferta monetaria.

El proceso es bien simple: el público querrá librarse del dinero y consiguientemente aumentará su demanda de bienes; pero, si se mantiene constan

te la oferta de éstos, se originará una subida de precios; la subida de precios podrá evitarse si - se aumenta la oferta de bienes en términos reales en una cuantía suficiente.

Lo fundamental es que todo el dinero que sale de los bancos vuelve a ellos (salvo la mínima parte filtrada hacia efectivo en manos del público, λ) y, en consecuencia se puede ir multiplicando.

Si consideramos que existen intermediarios financieros no bancarios (compañías de seguros, etc.) que eligen su estructura de activos y de pasivos, y si tales intermediarios mantienen sus reservas - líquidas en forma de depósitos bancarios, la parte filtrada hacia efectivo en manos del público no se verá alterada y nada escapará del sistema bancario global.

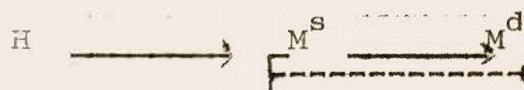
Pero si los intermediarios financieros no bancarios decidiesen retener ellos mismos las reservas líquidas, el coeficiente de filtración λ resultará muy grande y el efecto multiplicador del dinero no se dará ya on igual cuantía a la calculada en - un principio por la expresión general que hemos - propuesto.

Estas conclusiones, aunque son cualificaciones, se mantienen tanto cuando se analiza el funciona - miento del mercado de dinero formalizando una función empírica de la oferta como cuando se analizan las ecuaciones reducidas de la oferta monetaria.

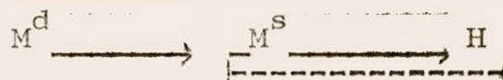
Sin embargo, hemos de tener en cuenta que, aun dentro de este análisis, lo que es cierto para el conjunto bancario de un país no puede aplicarse - aisladamente a las instituciones bancarias de una zona geográfica separada dentro de ese mismo país.

Así, para los bancos situados en el Norte de España un incremento en la base monetaria no tiene por qué traducirse en un incremento de la oferta monetaria en la zona, ya que ésto dependerá de la demanda de dinero en la zona mencionada. Si la oferta monetaria es superior a la demanda de dinero en la zona, el exceso se canalizará (se filtrará) hacia otras regiones del país; no necesariamente con salida física de los billetes sino simplemente mediante operaciones por las que determinados saldos pasan a titularse residentes en estas otras zonas.

Puede observarse que el proceso, en este caso, no coincide con el que señalábamos antes y que consistía en una relación



donde los desfases entre M^s y M^d se cubren con variaciones en los precios o en la renta real, sino que el proceso va justamente a la inversa de lo que habríamos de esperar, es decir:



lo cual implica que los desfases en los incrementos de $M^s = \Delta H (1+c)/(c+r)$ son canalizados hacia otros bancos de otras zonas a través del mercado interbancario.

donde, M^d representa la demanda de dinero, y M^s representa la oferta monetaria.

En otras palabras, si un sistema económico es una suma de regiones y si existe entre las regio-

nes un tipo de cambio fijo (como es el caso de un país con una moneda única) el dinero de alta potencia H no puede ser controlado por las autoridades monetarias de una única región. La utilización adecuada de la política monetaria para objetivos internos exige la existencia de tipos de cambio flexibles.

Pues bien, si partimos de la ecuación

$$\Delta D^t = \frac{1}{1-(1-\lambda)(1-r)} \Delta D^p$$

donde D^t se refiere al volumen total de depósitos, y de la ecuación

$$\Delta H^b = \frac{r}{1-(1-\lambda)(1-r)} \Delta D^p = r \cdot \Delta D^t$$

donde H^b es el dinero en caja de los bancos, podemos obtener el resultado

$$\Delta D^t = \frac{1}{r} \Delta H^b$$

esta forma "reducida" es la que ha sido utilizada al realizar estimaciones en el mercado de eurodólares. Pero de ella no se puede deducir claramente si lo que existe es multiplicación del dinero o simplemente creación de dinero, como veremos a continuación.

3.4.2.2.2. La consideración nueva del multiplicador.

Según esta consideración no existe una diferencia fundamental entre los bancos y los intermediarios financieros, los cuales no tendrán normalmente todas sus reservas líquidas en forma de depósitos en entidades bancarias. Esto afecta naturalmente al valor de λ .

Además se rechaza el análisis del multiplicador precedente porque no pondera adecuadamente los factores de la demanda de dinero; porque tanto λ como r resultan imposibles de predecir.

Sin embargo se sigue considerando como exógena la variable H , en razón de que se supone depender del arbitrio de la autoridad monetaria.

Por supuesto según este planteamiento, el multiplicador no es en modo alguno aplicable al mercado de eurodólares puesto que en él:

r no existe siquiera legalmente, y

λ es un valor excesivamente errático.

3.4.2.2.3. El caso de una oferta monetaria endógena.

Hasta el momento hemos visto planteamientos en los que la oferta monetaria es una variable exógena. Vamos a ver ahora los diferentes significados de una oferta de dinero endógena, que no puede ser predecible por la autoridad monetaria en cuestión.

^a Una oferta monetaria endógena puede significar, en primer lugar, que H tiene una influencia notable en M (por un multiplicador estable) y que este valor H es endógeno,

- bien sea porque el proceso es el siguiente: -
la autoridad modifica el tipo de interés (i)
y éste condiciona a la demanda de dinero (M_d)
y ésta la que condiciona a la oferta M_s y a H .
- o bien porque la autoridad no puede controlar
el valor de M (como ocurre en los sistemas -
económicos muy abiertos, con moneda converti-
ble y tipos de cambio fijos en los que, como
ya hemos señalado antes, la política monetaria -
ría no puede ser utilizada).

b Una oferta monetaria endógena puede significar
que el marco conceptual de la oferta de dinero
no es válido, debido a la variabilidad imprede-
cible de los valores de λ y de r en el siste-
ma, aun cuando H pueda ser determinada de una
manera exógena. (Esta es la posición de los eco-
nomistas más modernos).

En resumen, podemos preguntarnos: ¿En qué condi-
ciones vale el multiplicador del dinero en un sis-
tema bancario?.

Diríamos que las condiciones son las siguientes:

- a Que el valor de H sea determinado arbitrariamen-
te por una autoridad monetaria (que sea exógena).
- b Que el valor de λ sea predecible y estable. Es-
to queda garantizado cuando:
 - el dinero líquido y los depósitos bancarios son
complementarios en la consideración del públi-
co. de modo que el dinero que no esté en manos
del público se encuentre en forma de depósitos
bancarios.

- los intermediarios financieros no bancarios no mantienen sus propias reservas líquidas - (Hif) sino que constituyen depósitos en los - bancos.

c Que la demanda de liquidez por los bancos, r , sea estable:

- bien se trate de valores "técnicos"
- bien se trate de valores "legales".

Pues bien, el problema estará ahora en determinar si estas condiciones se cumplen en el caso del mercado de eurodólares.

El planteamiento podría quedar reducido a tres afirmaciones:

a El coeficiente de liquidez, r , de los bancos en este mercado es muy pequeño.

b Esto equivale a la afirmación de que el sistema del mercado de eurodólares funciona como un sistema bancario fraccionario (sistema de "una región respecto a la totalidad nacional"), dado - que Europa es una zona del conjunto Europa-Estados Unidos.

c Por lo tanto, a los Bancos en el mercado de eurodólares les son aplicables los mismos principios que a las instituciones que integran un - sistema fraccionario.

El problema está obviamente en la conclusión que nos lleva de (b) a (c), puesto que (a) y (b) son prácticamente equivalentes.

Para analizar este punto vamos a partir de un balance hipotético de un Banco X con base en Londres, cuyos activo y pasivo son los siguientes:

Banco X (en millones)

Caja y activos

líquidos en \$... 2

Créditos en \$... 14

Obligaciones emi

tidas en \$ 5

Suma.. 21

Depósitos en \$ 20

Disponible en \$

en otros bancos 0,6

Cuentas de

capital 0,4

Suma.. 21

De un balance como el presentado, que podría representar al balance agregado de todos los bancos en cuanto a sus intervenciones en el mercado de - eurodólares, podemos intentar deducir cual es el volumen de depósitos creados por el Banco:

$$D^c = D^t - H^b$$

que en nuestro caso será:

$$20 - (2 - 0,6) = 18,6$$

Ahora bien, este cálculo solamente nos garantiza que el volumen de los depósitos primarios ha - sido de 1,4 como mínimo (puesto que $D^p = D^t - D^c$); y ésto únicamente en el caso de que el valor de λ haya sido cero, es decir que no ha existido filtra - ción en el sistema, puesto que en este caso

$$\Delta D^t = \frac{1}{1 - (1 - \lambda)(1 - r)} \Delta D^p$$

que para $\lambda = 0$ se transforma en

$$\begin{aligned} \Delta D^t &= \frac{1}{r} \Delta D^p = \frac{1}{r} \Delta H^b = \Delta D^p + \left(\frac{1}{r} - 1\right) \Delta D^p = \\ &= \Delta D^p + \Delta D^c \end{aligned}$$

c.q.d.

Pero supongamos ahora que el Banco X recibe un depósito adicional de 2\$ (en millones), y que retiene como coeficiente de liquidez el 10%, prestando el 90% restante a una empresa del país, la cual los redeposita en Estados Unidos (es decir que el coeficiente de filtración es de 100 por - 100). El balance del Banco X quedará de la forma siguiente.

Banco X (en millones)

Caja y activos lí-

quidos en \$	2,2	Depósitos en \$..	22
Créditos on \$	15,8	Disponible on \$	
		on otros bancos.	0,6
Obligaciones emitidas		Cuentas de	
on \$	5	capital	0,4
Suma .	23	b	Suma. 23

Ante este nuevo balance, cabe preguntarse si - resulta cierto que

$$D^c = D^t - H^b = 22 - (2,2 - 0,6) = 20,4$$

$$\text{y si } D^p = D^t - D^c = 22 - 20,4 = 1,6.$$

La ~~rospuesta a esta~~ cuestión es ovidontomonto negativa.

Si on el primor balanco obteníamos que D^p valía 1,4, y si con posterioridad se ha realizado un - nuevo depósito por valor de 2, el total D^p deberia ser en el segundo balance 3,4

El problema reside en que los fondos prestados - salgan o no salgan del sistema de eurobancos.

Ahora bien, este valor de λ en el eurosistema - suele ser muy alto. Más aún, aun cuando fuese un -

valor bajo, el problema está en que tampoco se dan las restantes condiciones que hacen posible la aplicación de los multiplicadores monetarios.

Vamos a resumir más concretamente estas características que hacen que el eurosistema se asemeje a un sistema especial de intermediarios financieros no bancarios nacionales.

a La no exogeneidad de la base monetaria.

La compra y venta de bonos en el mercado americano a cambio de depósitos a la vista permite alterar la base monetaria del mercado de eurodólares sin afectar para nada al nivel de depósitos existentes en el eurosistema. La explicación reside en que solamente existe un cambio en la titularidad del depósito, pero por otro lado en caso de compra de bonos se habrán escapado un cierto número de dólares hacia Estados Unidos, y en caso de venta los dólares habrán venido hacia Europa.

Además, los eurobancos pueden también producir una variación de las obligaciones líquidas de Estados Unidos:

- bien sea girando contra sus cuentas de crédito disponible en bancos de Estados Unidos (fórmula de créditos stand-by) con lo que se origina un incremento de la base monetaria H al crearse esos eurodólares,
- o bien reponiendo dichos créditos a los bancos de Estados Unidos (disminución de H , con la consiguiente destrucción de eurodólares.

Vemos, por lo tanto, que las condiciones del mercado, es decir la demanda de eurodólares (M_d) es

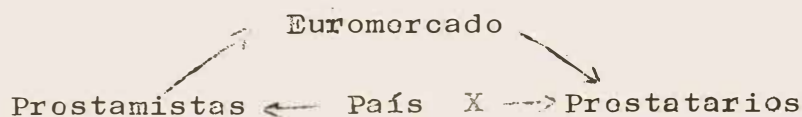
la que determina la necesidad de una cuantía precisa de M_s y ésta deberá provenir de una determinada cantidad de H que no podrá depender del total arbitrio de la "autoridad monetaria" del ~~euro~~ sistema sino que vendrá condicionada de fuera por la M_d y, por lo tanto, será una variable endógena al eurosistema.

b El valor elevado y la variabilidad del coeficiente λ .

La realidad nos muestra que, al menos a veces, nos tropezamos con fuertes salidas y entradas de dólares de y hacia Estados Unidos. Estos movimientos se han hecho cada vez más frecuentes, especialmente con motivo de las últimas crisis sufridas por el mercado financiero internacional. Esto, como ya hemos señalado, supone un gran inconveniente a la hora de aplicar el multiplicador. Veamos alguno de estos casos:

- La estructura de tipos de interés activos (cobrados por los bancos) y pasivos (pagados por los bancos) permite la entrada y salida simultánea de fondos de un país.

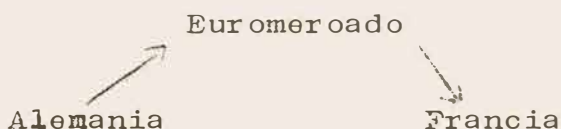
El resultado será que la balanza de pagos del país no se ve perjudicada por este motivo, pero aparecerán unos activos y pasivos adicionales en el euromercado.



- Consideremos ahora el caso de tres países:
 (1) Estados Unidos con una balanza de pagos equilibrada, (2) Francia, con una economía

con deficit en su balanza de pagos e inflación interna; debido a esta situación, el país restringe la tasa de aumento de la base monetaria y eleva los tipos de interés para atraer capitales. Y (3) Alemania, con un superavit en su balanza de pagos y una política de contención para frenar los impulsos inflacionistas; tratan de reparar el exceso de superavit en la balanza de pagos mediante una reducción de los tipos de interés.

En este caso, si Estados Unidos ponen restricciones afectivas a las entradas y salidas de capitales, se producirá un movimiento de fondos desde Alemania hacia Francia, que podrán pasar naturalmente por el euromercado.

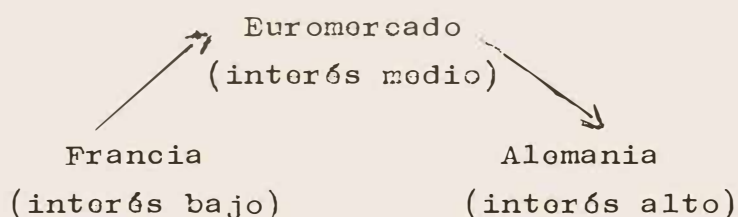


Alemania cambiaría marcos por dólares y enviaría estos al euromercado donde serían adquiridos por Francia para convertirlos en francos.

El resultado podrá ser:

- . Equilibrio de la balanza de pagos de Alomania y de Francia.
- . Incremento de activos y pasivos en el euromercado sin que se produzca un incremento de las obligaciones de Estados Unidos frente al exterior, salvo que los bancos quieran aumentar sus reservas, como ya hemos señalado, utilizando las líneas de crédito disponibles en bancos americanos

- Si en el caso anterior consideramos la posibilidad de que Alemania incremente aún más sus tipos de interés por razones internas, el resultado podrá ser un incremento de paso de fondos de Francia hacia Alemania, con la consiguiente agravación de los problemas ya existentes.



Situaciones de este estilo han provocado en la realidad la aparición de fenómenos de flotación de los tipos de cambio, situaciones que se han agudizado a partir de las medidas de Agosto de 1971, adoptadas por el entonces Presidente Nixón.

10

Los coeficientes de liquidez (r) en el euromercado.

En estos bancos no existe propiamente la cuenta corriente a la vista en el sentido normal. Por otro lado se trata de entidades que tienen la capacidad de elegir la composición que ellos deseen para sus activos y pasivos. En consecuencia el valor de r es una variable endógena al sistema puesto que depende de los objetivos y necesidades de cada banco en particular.

El valor del coeficiente y la composición deseada de activos y pasivos son función de los tipos de interés actuales y esperados. De este modo, en condiciones normales, unas expectativas alcistas respecto a los tipos de interés tenderán a hacer que el valor de r aumente, mediante la no conoc

si3n de cr3ditos y tratando de conseguir el mayor n3mero de dep3sitos.

Hist3ricamente el valor de r ha variado; hasta 1969 tomaba normalmente valores bajos; a partir de esa fecha, y debido al progresivo acortamiento del plazo de colocaci3n de los dep3sitos frente al de vencimiento de los cr3ditos, el coeficiente aument3.

Parecía que esta tendencia se vería contrarrestada por las prácticas "roll-over" en los cr3ditos, y por los acuerdos sobre traslados autom3ticos de las subidas de tipo de inter3s sobre el dinero en el mercado. Pero, tras las crisis monetarias iniciadas a raiz del a3o 1968, con sus posteriores - agravamientos, lo normal ha sido un crecimiento masivo de los dep3sitos a plazos excesivamente cor-tos (muchas veces en la modalidad de día a día) con lo que los niveles de inseguridad, en los que tambi3n influyen las condiciones de crisis econ3micas por las que atraviesan todos los países, han aumentado paralizando en buena parte el mercado.

La inestabilidad de este entorno financiero en que se mueven las Empresas Multinacionales nos introduce inmediatamente en el tema siguiente dentro de este mismo apartado:

3.4.2.3. El arbitraje en el mercado de cambios. Las técnicas utilizadas para enfrentarse al riesgo de cambios.

La enorme versatilidad que ha mostrado el mercado de cambios exteriores, sobre todo a raiz de las medidas de 15 de Agosto de 1971, ya repetidamente aludidas, ha hecho que cobre importancia creciente todo el tema relativo a las operaciones de arbi-traje, el seguro de cambios y las técnicas para -

enfrentarse a estos riesgos (200).

Precisamente la Empresa Multinacional es una en tidad que por su propia esencia deberá manipular a un mismo tiempo divisas de distintos países, do borá proveerse de liquidez para operaciones reali zadas en distintos puntos geográficos y en distin tos momentos de tiempo en monedas distintas, cu - yas cotizaciones pueden oscilar más o menos brusca mente, según el país a que pertenezcan.

Este paso que necesariamente han de efectuar - las Empresas Multinacionales por uso moroso de cambios hace que resulte imprescindible, para entender su forma de comportarse y sus efectos so - bre la economía mundial, que presentemos algunas ideas elementales sobre estos temas.

3.4.2.3.1. La función de arbitraje en general. Arbitraje en el espacio y arbitraje en el tiempo.

El arbitraje consiste simplemente en realizar simultáneamente dos operaciones que se cancelan mutuamente, aprovechando con ello las diferencias existentes entre los cambios a que se cotti zan las monedas en cuestión.

Pueden distinguirse dos formas de arbitraje, las cuales dos tienen gran importancia en las - operaciones realizadas por las Empresas Multina cionales:

a) Arbitraje en el espacio.

Se refiere al aprovechamiento de las diferen cias entre las cotizaciones de las divisas - para un momento dado del tiempo, pero en pla zas financieras distintas. Por ejemplo, si - las cotizaciones en este momento son:

Nueva York 1£ = 2,4010\$

Londres 1£ = 2,40\$

no cabrá duda de que la mejor operación será aquella en que vendamos dólares a cambio de libras en Londres mientras simultáneamente - estamos comprando en Nueva York dólares con libras.

Estas mismas operaciones pueden realizarse entre más de dos plazas a un mismo tiempo. Por ejemplo supongamos que las cotizaciones son:

Nueva York 1£ = 2,4\$

..... 1\$ = 5 F.F.

Londres 1£ = 2,4010\$

Paris 1£ = 11,5 F.F.

En este caso una operación rentable puede ser:

Vender en Nueva York dólares y adquirir F.F., mientras simultáneamente se están vendiendo - los F.F. en Paris a cambio de libras esterlinas y, también simultáneamente se están vendiendo - éstas libras esterlinas en Londres a cambio de dólares. La operación será perfectamente rentable siempre que el márgen de beneficio obtenido sea superior a los costes originados por las operaciones. Y dado los volúmenes de divisas que se trafican son muy elevados, - márgenes pequeños de beneficio son suficientes para cubrir esos costes, si la operación elegida es adecuada.

La consecuencia natural de este tipo de arbitraje en condiciones normales del mercado es la de igualar las cotizaciones de las divisas.

b) Arbitraje en el tiempo.

En este caso la operación consiste en aprovechar la diferencia que pueda existir entre la cotización al contado de una divisa (ordinary spot) y la cotización a plazo de la misma (forward deal) (201).

Esta diferencia recibe el nombre de premio o descuento para la divisa, según sea una diferencia positiva y negativa. Y este premio o descuento provocarán movimientos (compras o ventas) de la divisa según cuál sea su relación con los tipos de interés que se están pagando por depósitos constituidos en esa misma divisa y por el mismo plazo al que se refiere la operación de arbitraje.

Si la divisa tiene descuento mayor o premio menor que el señalado por la paridad de intereses, diremos que esta divisa tiene un descuento intrínseco. La consecuencia será, mientras dure esta situación, una fuga continua de fondos.

Si la divisa tiene premio mayor o descuento menor que el indicado por la paridad de intereses diremos que tiene un premio intrínseco. Esta situación, mientras dure, dará lugar a una entrada continua de fondos.

Las ecuaciones siguientes y el gráfico nos expresan esta relación existente entre los tipos de cambio de futuro y de presente y los tipos de interés por los mismos plazos. Sean

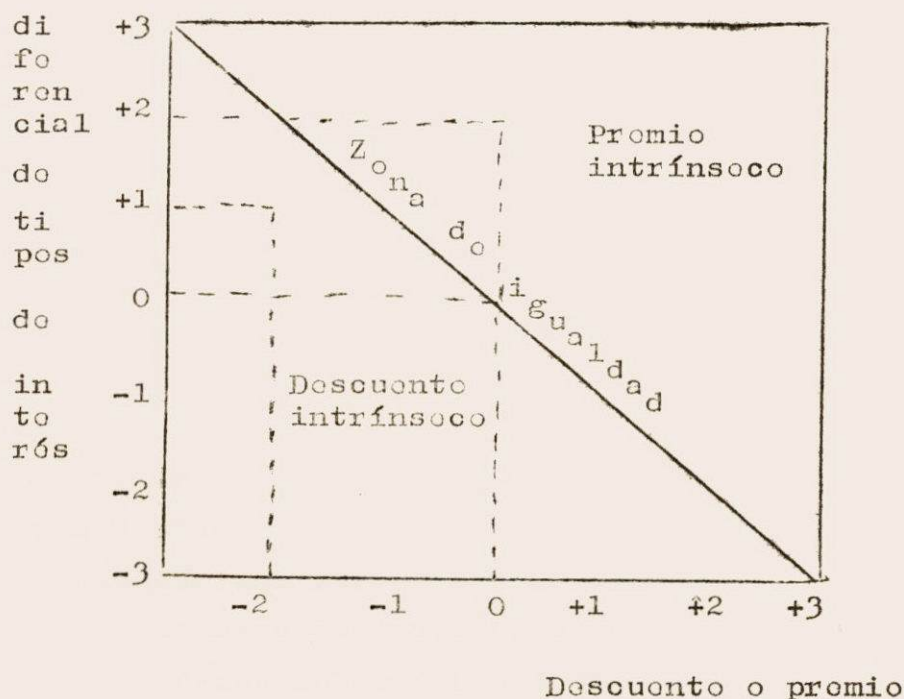
$\pounds f$: valor futuro de la libra.
 $\pounds p$: valor presente de la libra.
 $\$f$: valor futuro del dólar.
 $\$p$: valor presente del dólar.
 i_l : tipo de interés en Londres.
 i_ny : tipo de interés en Nueva York.
 rp : tipo de cambio de presente.
 rf : tipo de cambio de futuro.

Deberá cumplirse que,

$$\pounds f = \pounds p (1+i_l) \dots\dots\dots \pounds p = \pounds f / (1+i_l)$$

$$\$f = \$p (1+i_{ny}) \dots\dots\dots \$p = \$f / (1+i_{ny})$$

$$\begin{aligned}
 (\pounds f / \$f) &= rf = (\pounds p / \$p) ((1+i_l) / (1+i_{ny})) = \\
 &= rp ((1+i_l) / (1+i_{ny}))
 \end{aligned}$$



De acuerdo con lo expuesto podemos ya formular lo que se conoce como teorema central del arbitraje:

En condiciones normales se tenderá a que la diferencia, en tanto por ciento, entre las cotizaciones a plazo y al contado no sea muy distinta de las diferencias entre los tipos de interés para esos mismos plazos de tiempo.

Veamos con un ejemplo el funcionamiento de estas operaciones. Consideremos el caso en que el tipo de interés anual por depósitos a tres meses, en el mercado monetario es el siguiente:

8% en España para la peseta.

6% en EE.UU. para el dólar.

Se conoce la cotización spot: $1\$ = 69,95/70,05$ Ptas.

Se maneja una cotización a tres meses de $1\$ = 70$ pts.

La solución más sencilla en este caso, sin considerar los costes de la operación, consistirá en vender dólares por pesetas, colocando éstas al 8% durante tres meses, y simultáneamente comprar a futuro los mismos dólares que se han vendido de presente. Se ve claramente que, si la empresa partía de una posición en dólares, a pesar de la pérdida en el cambio futuro, aún estará ganando prácticamente un 2% adicional sobre lo que habría obtenido de haberse quedado con los dólares.

El ejemplo hace abstracción de muchos elementos que de hecho intervienen, como pueden ser las expectativas de devaluación o revaluación de determinadas divisas, o la inestabilidad de

determinados países en un momento dado o en un futuro previsible. Pero creo que el ejemplo muestra con suficiente claridad la idea que es tá presente en toda operación de arbitraje. Los otros puntos serán objeto de análisis posterior, puesto que desempeñan un papel esencial en la actuación de las Empresas Multinacionales especialmente en relación con sus inversiones en países menos desarrollados, que sufren normalmente una mayor inestabilidad.

3.4.2.3.2. El seguro de cambios y los distintos conceptos de coste que en él intervienen (202).

El seguro de cambios no es sino la cobertura de riesgo de que una moneda tenga un valor dis tinto en el momento en que se precisa para o - foctuar un pago o en que se quiera disponer de élla para cambiarla en el mercado. Así un expor tador que ha de recibir el pago en dólares des púes de tres meses de enviar la mercancía fao turada corre el riesgo de que el dólar se de - precie con relación a su moneda nacional en - eso intervalo. El resultado sería que, al cam - biar los dólares por su propia moneda, el ex - portador recibiría menos que lo esperado.

De una manera semejante, el importador que ha de pagar en marcos alemanes dentro de tres meses puede encontrarse con la sorpresa de que, debido a una revalorización del marco alemán, tenga que pagar mayor cantidad de monedas nacio nales.

Este riesgo es evidente cuando las entidades que intervienen en las operaciones internacio-

nales no solamente realizan operaciones de exportación e importación sino que están interesadas en mantener dinero líquido en diversas divisas, pero sin perder la capacidad de compra que dependerá no solamente de las tasas de elevación de precios en cada uno de los países sino también de las oscilaciones que puedan producirse en el valor relativo de las divisas entre sí(203).

Para protegerse de este riesgo, la entidad puede simplemente trasladar el riesgo a un tercero que garantice un determinado tipo de cambio por la divisa de que se trate. En este caso la cobertura consiste en una compraventa a plazo, con un precio fijo desde el principio.

Sin embargo, lo normal cuando se trata de Empresas Multinacionales es que además de este recurso a un tercero (que serán normalmente ertidades financieras bancarias o no bancarias) la empresa misma tiene capacidad para realizar operaciones de arbitraje de cambios con el fin de cubrirse.

Ya hemos visto en qué consiste estas operaciones. Nos interesa ahora poder determinar cuándo la empresa acudirá a asegurarse con un tercero o cuándo se asegurará a sí misma. Y para esto necesitamos un criterio de decisión.

Este criterio, mirando el problema desde un ángulo puramente económico, no puede ser otro que el coste de la operación de seguro, por comparación con el importe que se trata de asegurar o los beneficios que, a cambio de ese coste, se pueden conseguir.

En consecuencia, vamos a exponer aquí, los -
diversos conceptos de coste que intervienen en
estas operaciones y que son tenidos en cuenta
por las Empresas Multinacionales.

Podemos denominar en general coste del segu-
ro en el mercado de cambios a la diferencia, ex
presada en porcentaje anual, entre el cambio
futuro y el cambio "spot". Así en el cuadro ad-
junto, para el caso del mercado de cambios es-
pañol, aparecen los porcentajes correspondien-
tes a las fechas que se indican, para los cam-
bios comprador y vendedor, para operaciones a
3, 6 y 12 meses en tres divisas (\$, £, y D.M.).

CUADRO 1

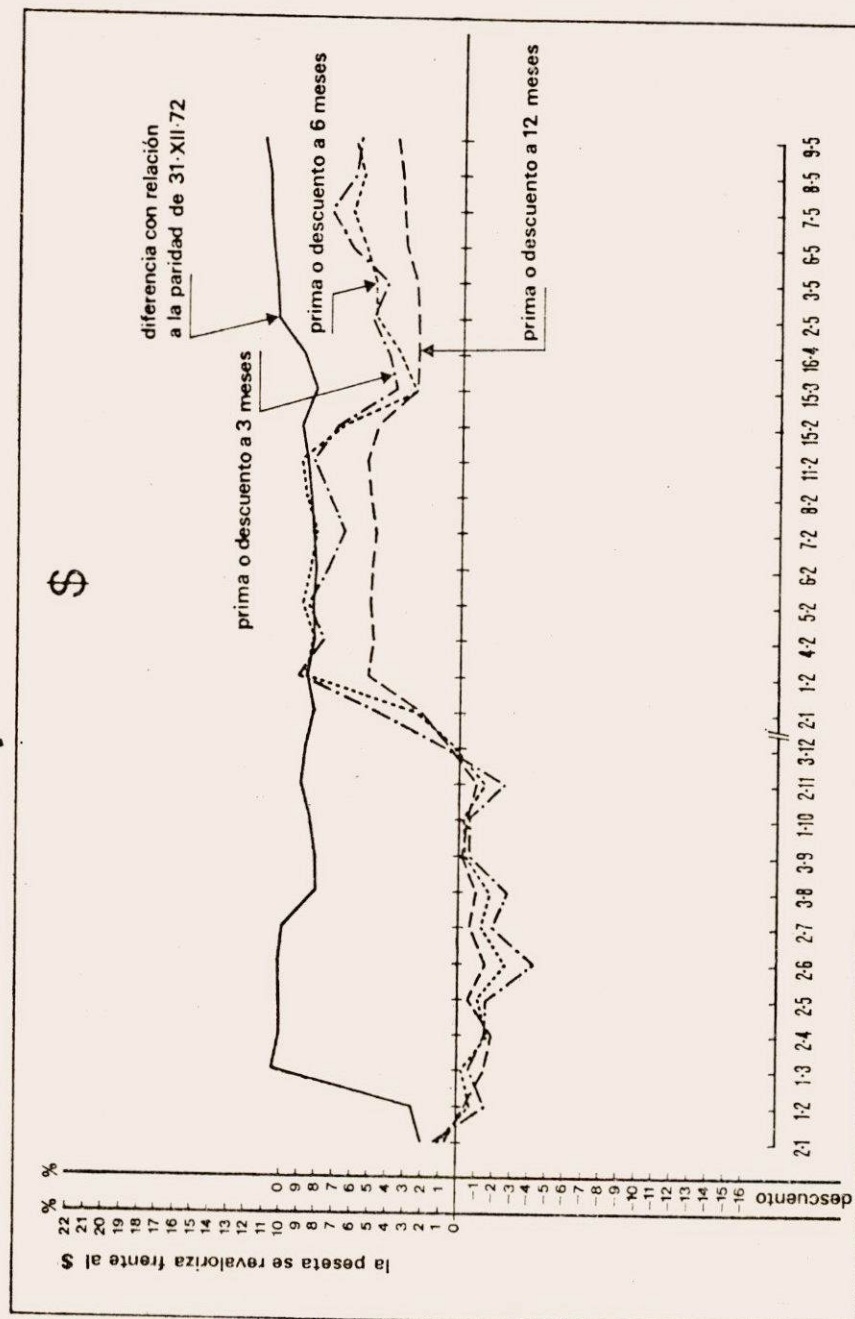
	DOLAR						LIBRA						MARCO					
	3 meses		6 meses		12 meses		3 meses		6 meses		12 meses		3 meses		6 meses		12 meses	
	C	V	C	V	C	V	C	V	C	V	C	V	C	V	C	V	C	V
1973																		
2-1	0.96	1.52	0.9	1.3	0.87	1.28	-3.6	-3.04	-2.26	-1.88	-2.43	-2.03	3.6	4.2	1.57	3.6	3.06	3.51
1-2	-2	-0.92	-1.16	-0.54	-1.16	-0.53	-5.44	-3.44	-4.84	-4.22	-4.65	-4.04	0	1.16	0.88	1.72	1.10	1.94
1-3	-0.48	2.24	-1.10	0.78	-2.27	-0.38	-9.12	-6.44	-7.00	-5.16	-6.74	-4.93	3.76	7.28	3.32	6.00	3.32	5.32
2-4	-2.12	-0.76	-1.76	-1.24	-2.43	-0.88	-4.2	-2.8	-4.14	-3.64	-4.94	-3.43	8.68	10.64	6.48	7.62	5.32	7.64
2-5	-2.12	-0.8	-1.58	-0.64	-1.22	-0.1	-6.78	-5.44	-5.24	-4.32	-4.39	-3.31	1.44	3.32	2.28	3.42	2.91	4.31
1-6	-5.6	-2.84	-3.58	-1.42	-2.44	-0.7	-10.84	-8.08	-6.52	-4.82	-4.86	-3.18	-10.40	-8.08	-3.52	-1.42	-0.87	1.16
2-7	-3.6	0	-2.16	-0.28	-1.03	-0.13	-5.52	-1.88	-3.88	-2.0	-2.7	-1.77	2.08	6.32	2.08	4.68	1.90	3.33
3-8	-4.49	-0.96	-2.50	-0.84	-1.48	-0.42	-9.12	-5.64	-6.46	-4.76	-4.6	-3.57	4.36	8.40	3.32	5.46	2.31	3.68
3-9	-1.08	0	-0.88	0.04	-0.88	0.06	-4.12	-3.00	-4.02	-3.08	-4.08	-3.14	1.76	2.88	2.18	3.14	1.69	2.67
1-10	-1.04	0.04	-0.7	0.06	-0.74	0.03	-6.28	-5.16	-4.96	-4.20	-4.09	-3.34	4.52	5.64	3.36	4.14	2.26	3.01
2-11	-3.16	-2.12	-1.94	-1.24	-1.44	-0.79	-8.32	-7.28	-8.12	-2.76	-5.11	-3.04	-1.80	-0.16	-0.42	0.26	-0.24	0.37
3-12	0.36	1.6	0.18	0.8	0.09	0.4	-4.64	-3.40	-5.76	-5.14	-5.01	-4.72	0	1.2	0	0.32	-0.19	0.11
1974																		
2-1	4.2	5.64	2.28	2.98	1.67	2.37	5.40	6.80	-0.6	0.08	-1.98	-1.30	-1.12	-0.44	-0.74	-0.04	-0.03	0.65
1-2	5.72	12.48	8.10	9.8	4.81	5.75	-5.44	-1.12	-1.24	0.36	-2.19	-1.32	5.16	11.2	7.46	9.16	4.30	5.23
4-2	4.36	11.12	7.42	8.94	4.47	5.4	-8.32	-1.64	-2.68	-1.24	-2.92	-2.05	2.92	11.2	7.24	8.74	4.18	5.11
5-2	4.96	11.72	7.72	9.24	4.62	5.55	-6.96	-0.4	-2.06	-0.6	-2.01	-1.74	4.44	11.2	7.38	8.90	4.37	5.30
6-2	4.28	11.04	7.38	8.90	4.45	5.38	-10.76	-5.88	-4.04	-2.60	-3.16	-2.30	6.44	13.24	8.40	9.92	4.89	5.82
7-2	4.20	9.28	7.34	8.86	4.43	5.36	-	-	-	-	-	-	7.84	12.92	9.12	10.64	5.25	6.13
8-2	5.00	10.08	7.74	9.28	4.63	5.56	-7.12	-2.20	-2.16	-0.72	-3.15	-2.29	7.00	12.08	8.68	10.22	5.03	5.86
11-2	6.52	9.92	6.36	9.54	4.77	5.70	-3.00	0.28	-0.26	0.86	-2.38	-1.51	5.44	8.80	7.04	8.20	4.48	5.41
15-2	5.64	8.36	6.22	7.58	4.21	4.55	-4.04	-1.40	-2.78	-1.48	-2.62	-2.30	3.60	6.23	4.80	6.14	3.40	3.74
15-3	2.88	4.56	2.28	3.39	2.58	3.00	-7.92	-6.28	-6.80	-5.62	-4.12	-3.72	1.09	2.68	0.66	1.66	1.32	1.79
15-4	3.60	4.60	3.32	3.84	2.18	2.63	-5.16	-4.16	-4.52	-4.02	-3.83	-3.45	7.88	8.88	6.3	6.82	3.98	4.48
2-5	3.84	6.24	4.50	5.54	2.69	3.29	-1.52	0.8	-1.6	-0.6	-2.93	-2.36	4.12	9.32	6.64	7.70	3.97	4.58
3-5	3.12	5.16	4.76	5.12	2.78	3.37	-3.16	-1.12	-1.98	-1.02	-3.71	-3.14	5.20	7.28	6.68	7.92	4.04	4.66
6-5	5.20	6.24	5.16	5.84	3.01	3.62	0.8	1.84	-0.72	-0.06	-2.49	-1.91	7.88	8.92	7.06	7.76	4.05	4.66
7-5	7.04	8.98	5.78	6.30	3.23	3.81	2.36	3.40	0.04	0.54	-2.19	-1.61	8.64	9.68	4.98	7.96	4.16	4.77
8-5	5.63	6.36	5.62	6.14	3.24	3.55	1.64	2.32	0.18	1.32	-2.03	-1.45	11.48	12.50	9.44	9.98	5.16	5.78
9-5	5.2	6.60	5.74	6.44	3.57	4.18	2.16	2.16	0.44	1.12	-1.64	-1.06	2.04	9.44	8.04	8.74	4.73	5.35

Fuente: Boletín de Estudios Económicos, N° 92, pág. 473

Los valores positivos del cuadro indican, en tanto por ciento, el premio anual a favor de la peseta. Los valores negativos son, también en tanto por ciento, los descuentos experimentados por la peseta.

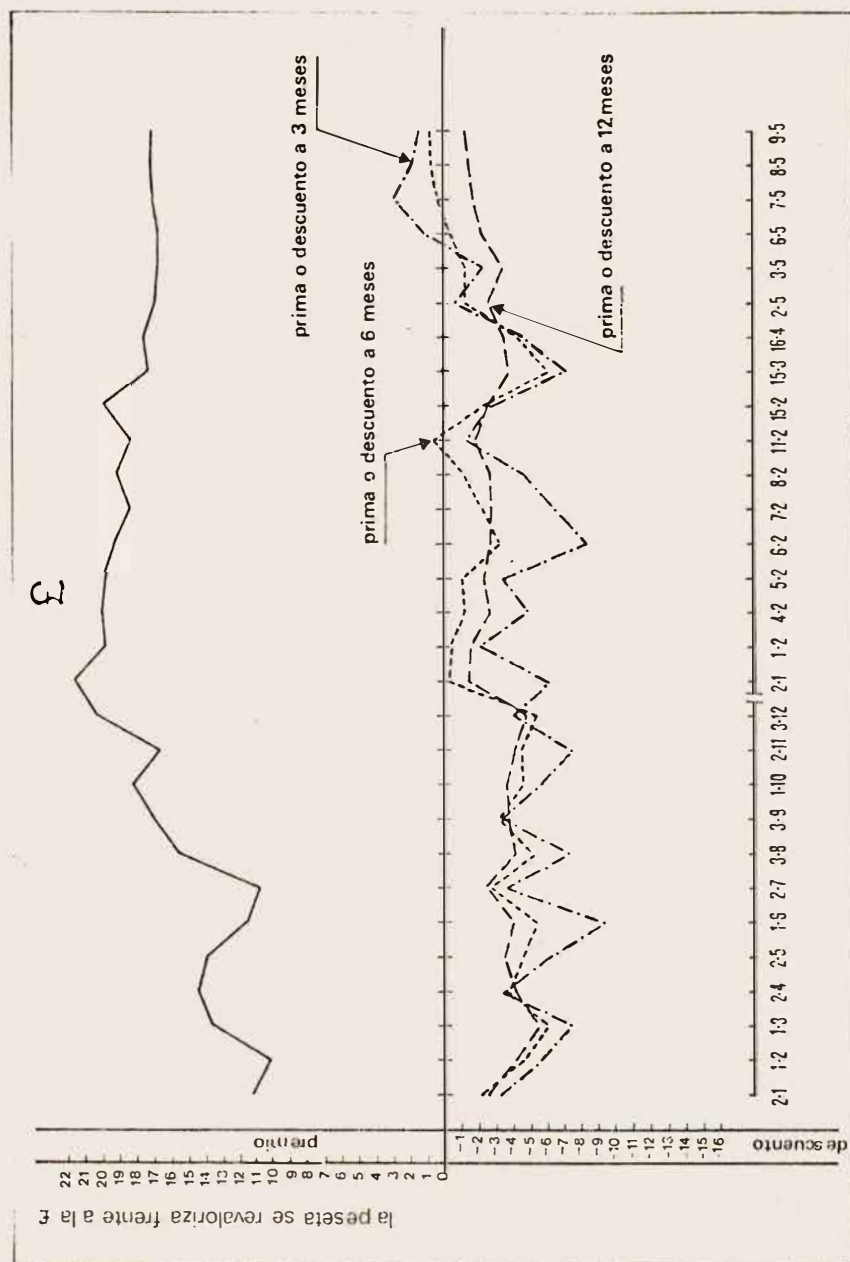
Los gráficos siguientes nos muestran la evolución de las cotizaciones medias (en porcentaje de premio o descuento), respecto a las tres divisas mencionadas. En ellos se aprecia como la evolución creciente de la peseta tanto respecto del dólar como respecto del marco alemán, en unos momentos en que el dólar se fortalecía respecto al marco, no hacía presagiar nada bueno; y efectivamente, hubo de ser seguida por una flotación de la peseta.

GRAFICO 1



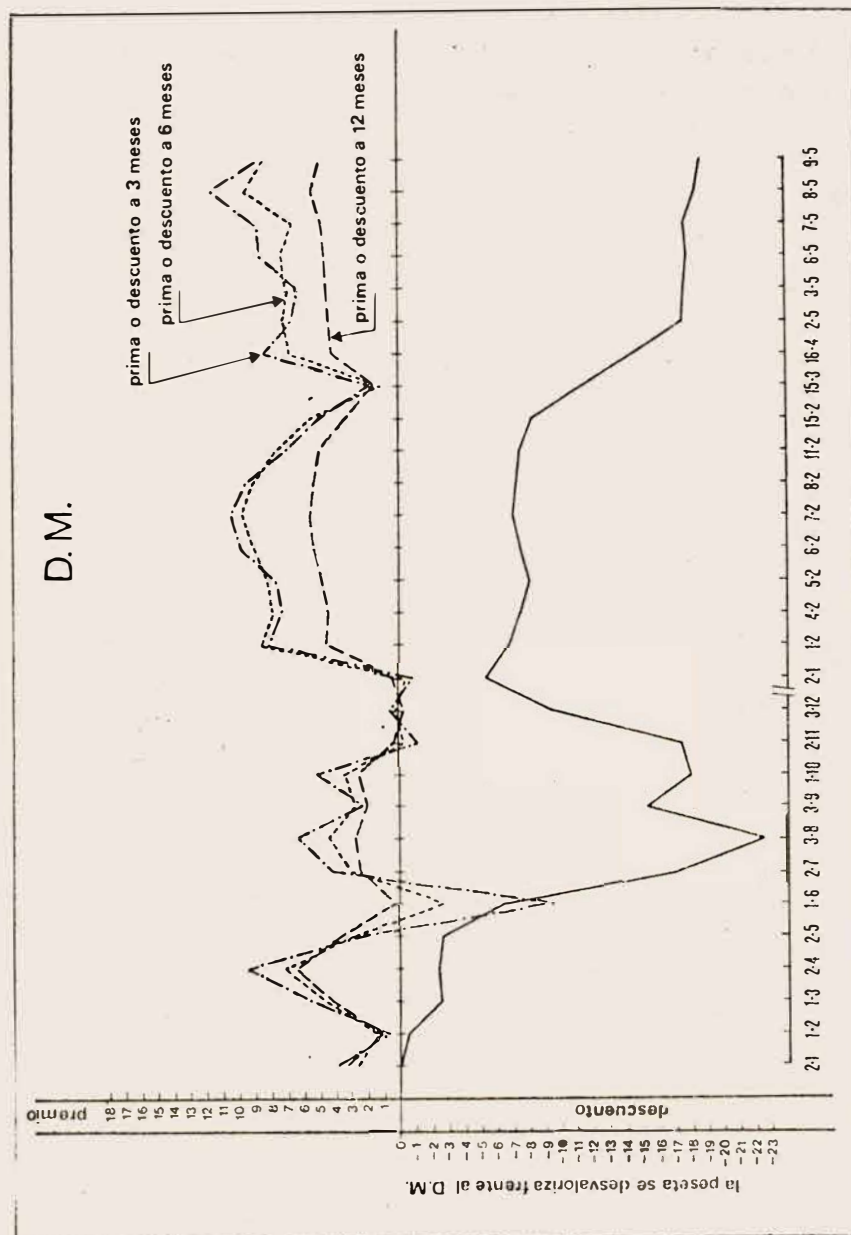
Fuente: Boletín de Estudios Económicos, Nº 92, pág. 475

GRAFICO 2



Fuente: Boletín de Estudios Económicos, Nº 92, pág. 476

GRAFICO 3



Fuente: Boletín de Estudios Económicos, Nº 92, pág. 477

Otro concepto de coste que hemos de destacar es el de la diferencia efectiva de cambios contra la que se ha asegurado la empresa. Esta diferencia, en términos absolutos, y para el caso que venimos exponiendo, (cambios futuro en la - fecha inicial - cambio spot en la fecha en que se desea tener disponible la divisa) aparece en los cuadros siguientes.

Este concepto puede ser calificado como "riesgo materializado": lo que la empresa que aseguró el cambio ha ganado (si la diferencia es positiva) o lo que ha dejado de ganar (si la diferencia es negativa).

CUADRO 2-A

RIESGO ASEGURADO POR QUIEN IBA A RECIBIR DIVISAS Y LAS VENDIO A PLAZO
(La cantidad es 1 \$, 1 £ y 1 D.M., respectivamente)

Cuadro II-A

1973 Fechas \$	Plazos (cambio comprador)			Spot (comprador) al vencimiento			Diferencias por \$		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
2.1	63,63	63,76	64,03	57,93	57,935	57,015	5,7	5,82	7,01
1.2	63,14	63,09	62,72	57,939	56,655	59,030	5,2	6,43	3,69
1.3	57,95	57,70	56,70	57,932	56,647	58,915	0,01	1,05	— 2,21
2.4	57,71	57,71	56,61	57,935	56,675		— 0,22	0,83	
2.5	57,72	57,57	57,32	56,655	56,808		1,06	0,76	
2.6	57,21	57,11	56,61	56,647	56,717		0,56	0,39	
2.7	57,50	57,40	57,40	56,669	57,091		0,83	0,30	
1.8	56,10	56,01	55,90	56,808	59,115		— 0,70	— 3,10	
3.9	56,60	56,50	56,25	56,717	58,915		— 0,11	— 2,41	
1.10	56,61	56,56	56,34	57,164			— 0,55		
2.11	56,62	56,52	56,27	59,139			— 2,51		

1973 Fechas £	Plazos (cambio comprador)			Spot (comprador) a fecha			Diferencias por £		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
2.1	147,621	147,285	145,348	143,579	148,950	130,153	4,1	— 1,7	5,2
1.2	148,820	147,630	144,256	144,210	141,388	133,697	4,6	6,3	0,6
1.3	141,398	139,634	134,946	149,812	136,955	136,052	— 8,5	2,7	— 1,1
2.4	142,139	140,669	136,543	148,950	136,609		— 6,8	4,0	
2.5	142,164	140,816	138,255	141,388	138,389		0,8	2,5	
2.6	145,313	144,488	142,091	136,955	132,445		8,4	2,0	
2.7	147,775	146,944	145,796	136,617	129,054		11,1	17,9	
1.8	139,128	137,784	135,837	138,389	134,120		0,8	3,6	
3.9	138,104	136,730	133,875	132,445	136,052		5,7	0,7	
1.10	134,731	133,481	131,272	129,928			4,8		
2.11	136,171	134,800	131,953	131,436			4,7		

1973 Fechas D.M.	Plazos (cambio comprador)			Spot (comprador) a fecha			Diferencias por D.M.		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
D.M.							— 0,4	— 4,4	— 0,1
2.1	19,989	20,122	20,418	20,379	24,562	20,558	— 0,2	— 3,6	— 1,2
1.2	20,120	20,211	20,343	20,311	23,844	21,551	— 1,7	— 2,5	— 0,9
1.3	20,622	20,770	21,109	22,345	23,215	22,069	— 3,7	— 2,4	
2.4	20,818	21,035	21,459	24,562	23,422		— 3,3	— 2,4	
2.5	20,550	20,708	21,073	23,844	23,130		— 2,2	— 0,2	
2.6	21,087	21,270	21,463	23,215	21,414		1,0	4,3	
2.7	24,457	24,582	24,794	23,402	20,277		1,3	3,1	
1.8	24,449	24,587	24,745	23,130	21,473		1,7	1,3	
3.9	23,196	23,347	23,486	21,414	22,069		3,3		
1.10	23,735	23,864	24,000	20,499					
2.11	23,204	23,259	23,252	21,372					

CUADRO 2-B

RIESGO ASEGURADO POR QUIEN TENIA QUE PAGAR EN DIVISAS Y LAS COMPRO A PLAZO

Cuadro II-B

1973 Fecha \$	Plazo (Cambio vendedor)			Spot (vendedor) a la fecha Vto.			Diferencia por \$ (*)		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
2.1	63,72	63,89	64,29	58,110	58,115	57,185	— 5,6	— 5,7	— 7,1
1.2	63,31	63,29	63,12	58,119	56,825	59,200	— 5,2	— 6,4	— 3,9
1.3	58,35	58,25	57,80	58,112	56,817	59,085	— 0,2	— 1,4	1,2
2.4	57,91	57,66	57,51	58,115	56,845		0,2	— 0,8	
2.5	57,91	57,84	57,97	56,825	56,978		— 1,1	— 0,9	
2.6	57,61	57,61	57,61	56,817	56,887		— 0,8	— 0,8	
2.7	58,03	57,95	57,95	56,845	57,261		— 1,2	— 0,7	
1.8	56,60	56,50	56,50	56,978	59,285		0,3	2,7	
3.9	56,76	56,77	56,79	56,887	59,085		0,1	2,3	
1.10	56,77	56,78	56,78	57,334			0,6		
2.11	56,77	56,72	56,62	59,309			2,6		

1973 Fechas £	Plazo (Cambio vendedor)			Spot (vendedor) a la fecha Vto.			Diferencia por £ (*)		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
2.1	149,537	147,830	145,938	144,258	149,646	130,770	— 5,3	1,8	— 15,2
1.2	151,861	149,221	145,176	144,890	142,039	134,318	— 7,0	— 7,2	— 10,8
1.3	145,219	142,374	137,564	150,510	137,593	136,681	5,3	— 5,2	— 0,9
2.4	143,989	142,632	138,714	149,646	137,246		5,7	— 5,4	
2.5	144,951	142,632	139,823	142,039	139,032		— 2,9	— 3,6	
2.6	149,709	146,329	144,601	137,593	133,070		— 12,2	— 13,3	
2.7	150,203	149,137	147,193	137,254	129,667		— 13,0	— 19,3	
1.8	143,116	140,368	137,295	139,0323	134,742		— 4,1	— 5,6	
3.9	139,866	138,494	135,160	133,070	136,681		— 6,8	— 18,0	
1.10	137,200	135,112	132,297	130,543			— 6,7		
2.11	139,390	136,531	134,837	132,051			— 7,3		

1973 Fechas \$	Plazo (Cambio vendedor)			Spot (vendedor) a la fecha Vto.			Diferencia por D.M. (*)		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
D.M.									
2.1	19,859	20,020	20,507	20,479	24,743	20,657	0,6	4,7	0,1
1.2	20,180	20,180	20,513	20,410	23,966	21,653	0,3	3,8	1,1
1.3	20,497	20,802	21,518	22,458	23,333	22,174	2,0	2,5	0,6
2.4	20,424	20,917	21,933	24,743	23,541		4,3	2,6	
2.5	20,526	20,646	21,359	23,966	23,246		3,4	2,6	
2.6	21,705	21,214	21,904	23,333	21,519		1,6	0,3	
2.7	24,393	24,714	25,140	23,521	20,373		— 0,8	— 4,4	
1.8	24,495	24,694	25,077	23,246	21,574		— 1,2	— 3,1	
3.9	23,152	23,262	23,711	21,519	22,174		— 1,6	— 1,1	
1.10	23,529	23,802	24,178	20,597			— 3,0		
2.11	22,428	23,300	23,396	21,473			— 1,0		

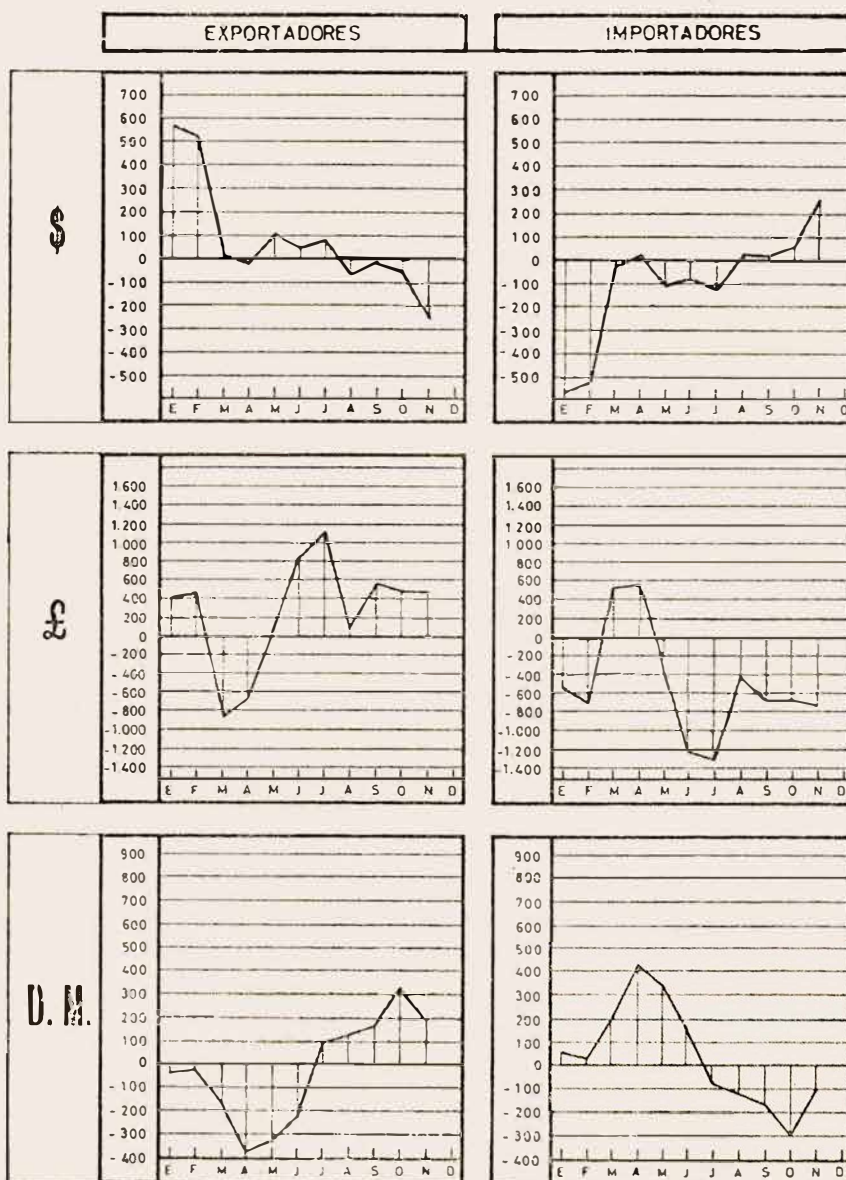
(*) Signo (—) en la operación de futuro: pagó más que lo que habría pagado en caso de haber esperado al vencimiento de la operación.

Fuente: Boletín de Estudios Económicos, Nº 92, págs. 481-482

RIESGOS MATERIALIZADOS

PERIODO : 3 MESES

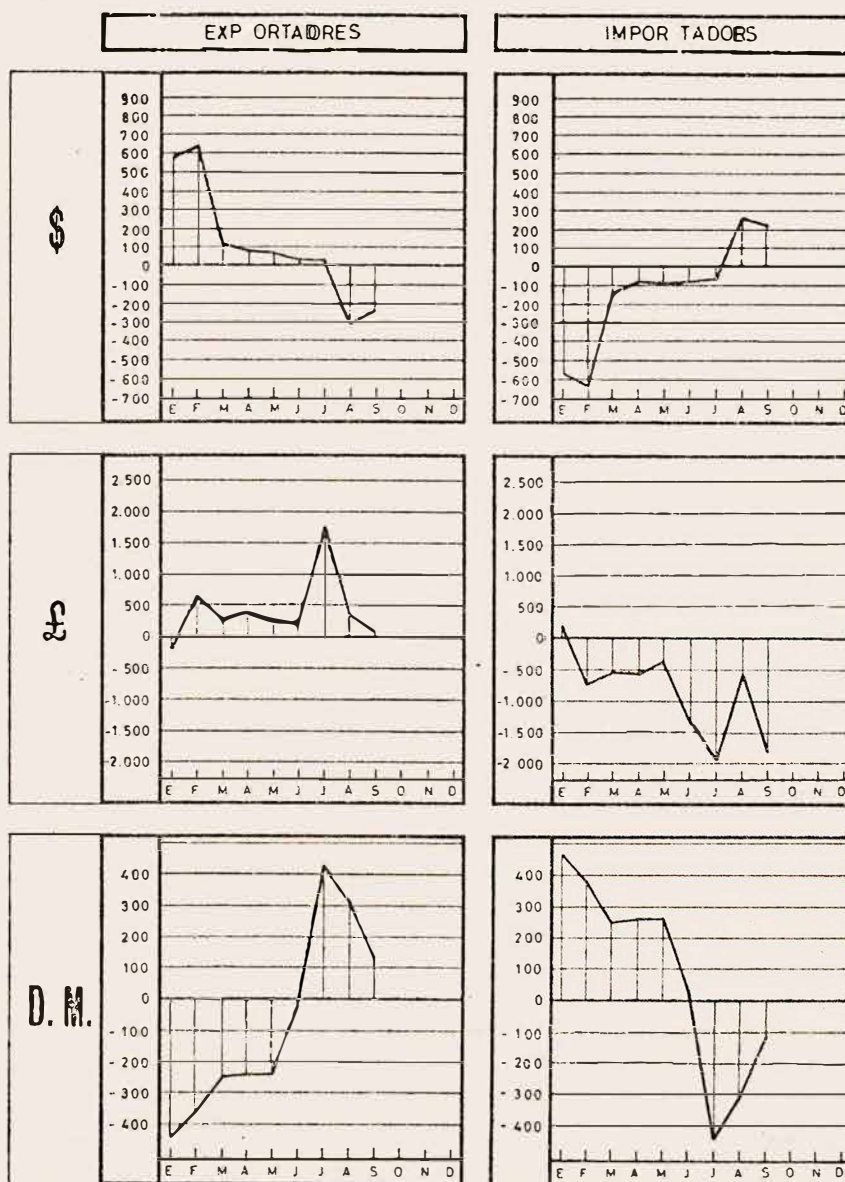
AÑO 1973



RIESGOS MATERIALIZADOS

PERIODO : 6 MESES

AÑO 1973



Un tercer concepto de coste aparece en relación con las facilidades de financiación que se pueden lograr en los intermediarios financieros que operan en el mercado. Así la empresa del grupo que va a recibir un pago en dólares dentro de 3 meses, puede pedir ahora un crédito en dólares para transformarlo en pesetas al cambio actual y realizar unas determinadas inversiones en una filial en España, por las que va a obtener una determinada rentabilidad que puede suponerse elevada. El principal del crédito en dólares más los intereses serían devueltos con el importe ingresado, por razón de la operación comercial o de la suscripción de bonos en el mercado internacional, etc.

Algo semejante sucede cuando se trata de filial que desea comprar de su casa matriz (quizás una empresa americana) determinados bienes de equipo que pagará en dólares, siguiendo los intereses del grupo. Si interesa que el pago sea realizado inmediatamente y la filial no dispone de los dólares, puede acudir a una entidad financiera para solicitar un crédito en dólares, con el argumento razonable de que así consigue un mejor precio (cosa siempre fácil de hacer constar en factura). Simultáneamente la filial asegurará el cambio por la cuantía del principal del crédito más los intereses en el mercado a plazo.

Estos tipos de operaciones nos permiten introducir otros dos conceptos fundamentales para la adopción de decisiones: el de coste de oportunidad y el de coste efectivo del seguro de cambios.

En efecto, la filial exportadora o importadora a que aludimos, que solicite un crédito en divisas deberá abonar un interés durante el tiempo en que disponga de ese crédito.

El cuadro siguiente nos ofrece el coste neto de créditos de este estilo en España para las divisas aludidas, para los plazos de tiempo que se señalan.

Fechas (1973)	Plazos			Interés sobre ptas.	Coste de la financiación		
	3 meses %	6 meses %	12 meses %		3 meses %	6 meses %	12 meses %
\$							
2.1	6	6 5/16	6 9/16	7 5/16	+ 1 5/15	+ 1	+ 12/16
1.2	6 3/4	7 1/16	7 1/8	"	+ 9/16	+ 4/16	+ 3/16
1.3	9 1/2	9	8 3/8	"	-1 15/16	-1 11/16	-1 1/16
2.4	8 13/16	8 7/8	8 3/4	"	-1 1/2	-1 9/16	-1 7/16
2.5	8 3/16	8 9/16	8 1/2	"	- 14/16	-1 4/16	-1 3/16
2.6	8 3/4	8 7/8	8 13/16	"	- 17/16	-1 9/16	-1 1/2
2.7	9 7/16	9 7/16	9 1/8	"	-2 1/8	-2 1/8	-1 13/16
1.8	11 1/2	11 1/2	10 3/4	"	-4 3/16	-4 3/16	-3 7/16
3.9	11 5/8	11 5/8	10 7/8	"	-4 5/16	-4 5/16	-3 9/16
1.10	10 7/16	10 1/16	9 9/16	"	-3 2/16	-2 12/16	-2 1/4
2.11	9 1/2	9 1/4	8 13/16	"	-2 3/16	-1 15/16	-1 8/16
£							
2.1	9 3/16	9 7/16	9 1/2	"	-1 14/16	-2 1/8	-2 3/16
1.2	11 1/4	10 7/8	11	"	-3 15/16	-3 9/16	-3 11/16
1.3	10 13/16	10 3/16	9 13/16	"	-3 8/16	-2 14/16	-2 8/16
2.4	12	12	12	"	-4 11/16	-4 11/16	-4 11/16
2.5	10 7/8	11 5/8	11	"	-3 9/16	-4 5/16	-3 11/16
2.6	10 3/4	10 7/8	11	"	-3 7/16	-3 9/16	-3 11/16
2.7	11 5/8	11 3/4	10 7/8	"	-4 5/16	-4 7/16	-3 9/16
1.8	14 3/4	15	13 15/16	"	-7 7/16	-7 11/16	-6 10/16
3.9	16 1/4	15 15/16	15 1/16	"	-8 15/16	-8 10/16	-7 12/16
1.10	15 3/8	14 3/4	13 5/8	"	-8 1/16	-7 7/16	-6 5/16
2.11	12 9/16	12 15/16	12 7/8	"	-5 4/16	-5 10/16	-5 9/16
D.M.							
2.1	3 7/8	4 9/16	5	"	+ 3 7/16	+ 2 12/16	+ 2 5/16
1.2	4	4 1/4	4 13/16	"	+ 3 5/16	+ 3 1/16	+ 2 8/16
1.3	-1	1	3 1/4	"	+ 8 5/16	+ 6 5/16	+ 4 1/16
2.4	5/8	1 13/16	3 5/16	"	+ 6 11/16	+ 5 8/16	+ 4
2.5	3 3/4	4 1/4	4 3/4	"	+ 3 9/16	+ 3 1/16	+ 2 9/16
2.6	4 3/8	4 1/2	4 5/8	"	+ 2 15/16	+ 2 13/16	+ 2 11/16
2.7	5 3/4	6 1/8	6 5/8	"	+ 1 9/16	+ 1 3/16	+ 11/16
1.8	8 1/2	8 5/8	8 5/8	"	-1 3/16	-1 5/16	-1 5/16
3.9	6 1/2	6 1/4	8 1/4	"	-1 3/16	- 15/16	- 15/16
1.10	6 1/2	7 1/8	7 3/8	"	+ 1 13/16	+ 3/16	- 1/16
2.11	9 1/2	8 7/8	7 7/8	"	-2 3/16	-1 9/16	- 9/16

Dados estos elementos, diremos que el coste de oportunidad es la diferencia entre la posición alcanzada en moneda nacional (pesetas, en el ejemplo) por la filial exportadora o importadora - posición mínima obtenida con una rentabilidad interna de $7\frac{5}{16}$ por ciento - y la que habría logrado en el caso de haber especulado con las divisas esperando al vencimiento de la operación.

El método de cálculo, en el ejemplo que venimos utilizando, será:

Consideremos el caso en que la filial exportadora va a recibir dentro de 3 meses 100\$, 100£ o 100 D.M.

Fecha: 2-1-73, solicita crédito de 98,52\$ al 6%

Cambia a pesetas: $98,52 \times 63,369 = 6.243,11 \text{pts.}$

Obtiene mínimo $7\frac{5}{16}$ = 6.357,04pts.

Fecha: 2-4-73, valor de 100\$

$100\$ \times 57,93 \text{} = 5.793,-\text{pts.}$

Costo de oportunidad: $6.357,04 - 5.793,- = 564,04 \text{pts.}$
que resulta ser un beneficio.

De esta manera se han calculado todas las cifras del cuadro correspondiente.

Consideremos ahora el caso de la filial importadora suponiendo que pide un crédito de modo que al de tres meses deba devolver 100\$, 100£ o 100 D.M. respectivamente

El cálculo será de la forma siguiente:

Fecha: 2-1-73, solicita crédito de 98,52 al 6%

El crédito libera el equivalente en pesetas
en esa fecha:

$$98,52 \times 63,579 \dots = 6.263,80 \text{ Pts.}$$

$$\text{Obtiene mínimo de } 7\frac{5}{16}\% \dots = 6.378,11 \text{ pts.}$$

Fecha: 2-4-73, valor de 100\$

$$100\$ \times 58,11 \dots = 5.811,- \text{ Pts.}$$

Costo de oportunidad: $6.378 - 5.811 = 567,- \text{ pts.}$
que resulta ser un beneficio.

El cuadro nos muestra todos los valores del caso.

COSTE DE OPORTUNIDAD DEL SEGURO (*)

(Exportadores)

Fechas (1973)	Dólares EE.UU. Plazo			Libras G.B. Plazo			Marcos Plazo		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
2.1	+ 564	+ 573	+ 679	+ 415	— 206	+ 1.527	— 45	— 455	— 37
1.2	+ 550	+ 677	+ 442	+ 505	+ 678	+ 1.201	— 9	— 352	— 102
1.3	— 31	+ 81	+ 156	— 687	+ 525	+ 486	— 156	— 221	— 90
2.4	+ 77	+ 181		— 729	+ 352		— 390	— 255	
2.5	+ 118	+ 77		+ 162	+ 293		— 325	— 241	
2.6	+ 117	+ 82		+ 1.080	+ 1.404		— 111	+ 83	
2.7	+ 99	+ 25		+ 1.131	+ 1.731		+ 94,8	+ 412	
1.8	— 73	— 359		+ 252	+ 323		+ 115	+ 273	
3.9	— 64	— 340		+ 377	— 241		+ 134	+ 85	
1.10	— 108			+ 397			+ 295		
2.11	— 245			+ 553			+ 81		

(Importadores)

Fechas	Dólares EE. UU.			— Libras G. B.			Marcos		
	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
2.1	+ 567	+ 577	+ 683	+ 459	+ 164	+ 1.575	— 45	— 462	— 628
1.2	+ 554	+ 682	+ 446	+ 550	+ 725	+ 1.248	— 7	— 351	— 100
1.3	— 32	+ 82	— 155	— 655	+ 562	+ 522	— 153	— 220	— 87
2.4	— 22	+ 83		— 731	+ 354		— 398	— 257	
2.5	+ 119	+ 79		+ 165	+ 294		— 326	— 241	
2.6	+ 114	+ 79		+ 1.085	+ 409		— 147	+ 49	
2.7	+ 100	+ 26		+ 1.136	+ 1.738		+ 96	+ 415	
1.8	— 74	— 360		+ 252	+ 56		+ 118	+ 276	
3.9	— 64	— 341		+ 377	— 243		+ 157	+ 87	
1.10	— 92			+ 156			+ 298		
2.11	— 245			+ 308			+ 83		

(*) Los valores positivos indican beneficio.
Los valores negativos indican pérdida.

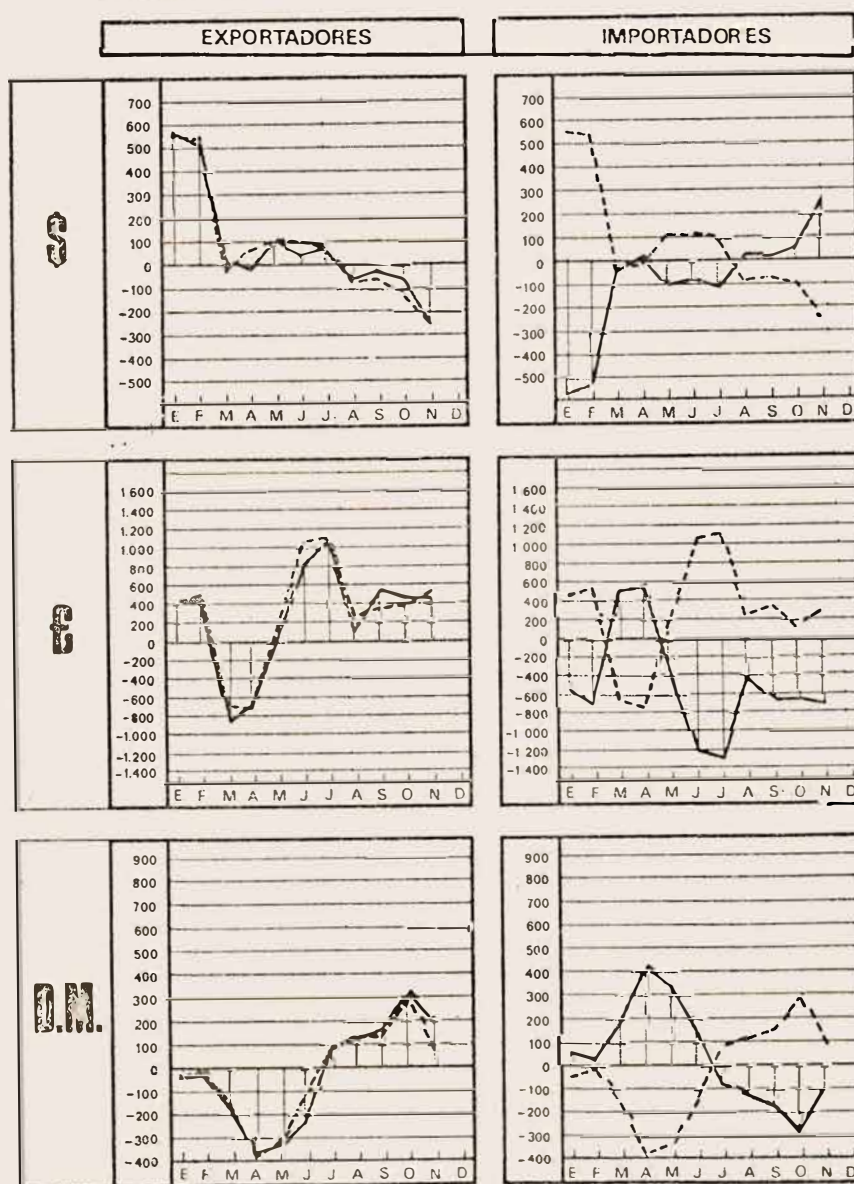
Fuente: Boletín de Estudios Económicos, nº.92. pag. 489-490

GRAFICOS COMPARATIVOS DE RESULTADOS

sin financiación ———
con financiación - - - -

PERIODO: 3 MESES

AÑO 1973

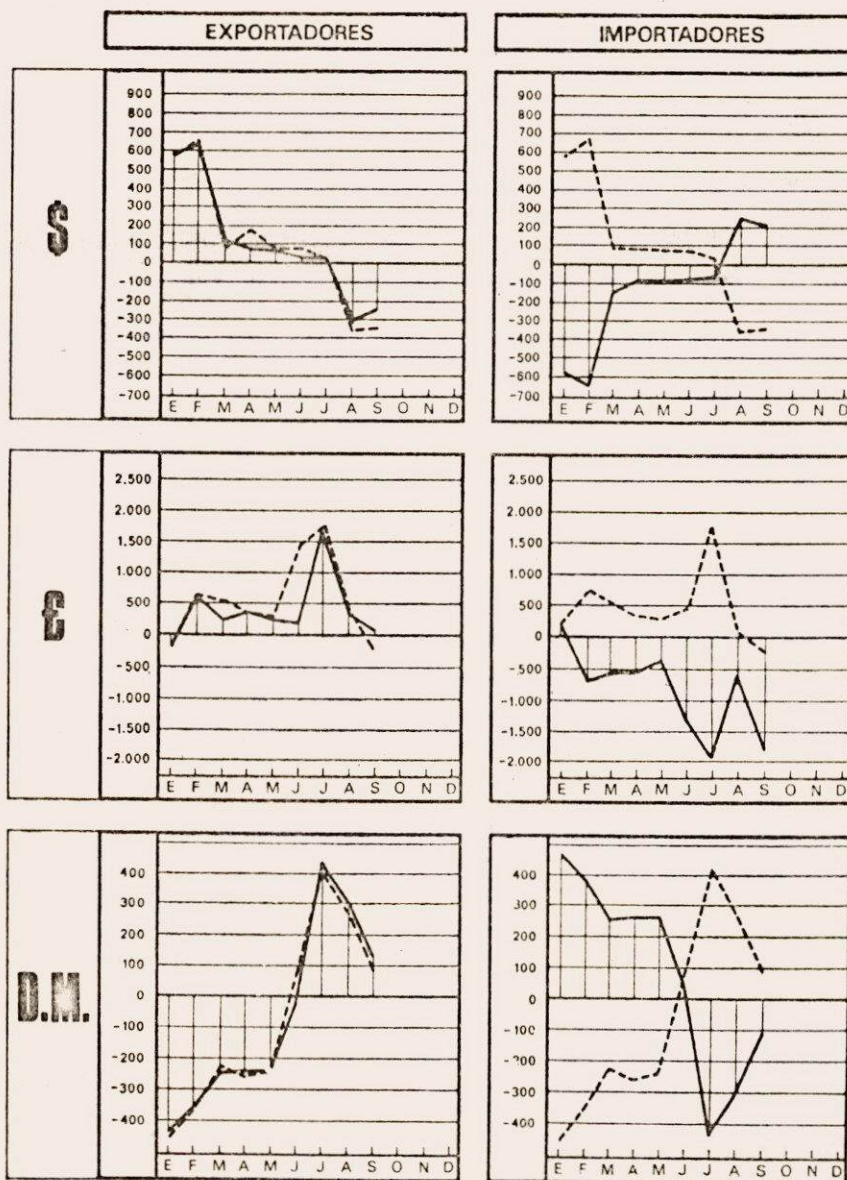


GRAFICOS COMPARATIVOS

PERIODO: 6 MESES

sin financiación ———
con financiación - - - - -

AÑO 1973



Debemos señalar, no obstante, que este concepto de coste de oportunidad exige la previsión de las cotizaciones futuras. Para ésto son útiles las técnicas del cálculo de probabilidades a las que nos referimos casi inmediatamente.

Este cálculo estimado permite a la empresa - obtener los resultados positivos o negativos - probables según que se espere o no al vencimiento de la operación y que se financie o no la - operación de divisas.

En el caso de no querer recurrir a estas técnicas, la Empresa Multinacional dispone aún de otro instrumento útil y rápido para adoptar decisiones en cuanto a la financiación de operaciones en cambios exteriores. Me refiero al - concepto de coste efectivo. Este coste, en el caso de la filial importadora será la diferencia entre la posición final en que se coloca en su moneda nacional (pesetas en el ejemplo), después de tres meses, y el precio forward al que compra las divisas que necesita para devolver el crédito más los intereses. En el caso - expuesto, los resultados serían como:

Fecha: 2-1-73

100\$ x 63,72 (forward 3 m .. 6.372,-
Posición final en pesetas... 6.378,-

Coste efectivo. + 6,-

En el caso de la filial exportadora, este - coste será la diferencia entre la posición final en pesetas según los cálculos de rentabilidad que se utilicen (en el ejemplo, $7\frac{5}{16}\%$) y el

precio forward al que puede vender las divisas que recibirá más tarde, En el ejemplo:

Fecha: 2-1-73

100\$ x 63,63 (forward a 3 m.). 6.363,-

Posición final en pesetas 6.357,-

- 6,-

Los resultados del ejemplo aparecen en el cuadro siguiente.

COSTE EFECTIVO PARA EL IMPORTADOR * COSTE EFECTIVO PARA EL EXPORTADOR * (en pesetas por cada 100 unidades de divisas)						
Fechas	3 meses	6 meses	12 meses	3 meses	6 meses	12 meses
\$ 2.1	6	— 1	— 28	— 6	— 9	— 23
1.2	34	35	+ 54	30	34	73
1.3	— 56	— 62	— 27	— 34	— 25	65
2.4	— 2	1		+ 100	107	153
2.5	10	— 8		11	1	— 3
2.6	34	6		60	42	55
2.7	— 19	— 43		16	— 6	— 44
1.8	— 37	— 82		— 3	— 49	— 102
3.9	— 52	— 110		— 53	— 100	— 131
1.10	— 36			— 53	— 63	— 84
2.11	8			6	— 7	— 8
£ 3.1	101	42	59	10	— 39	8
1.2	117	119	162	44	53	145
1.3	159	225	434	155	257	597
2.4	— 30	— 25		— 47	— 54	75
2.5	105	50		84	50	102
2.6	212	141		244	200	196
2.7	— 52	— 131		15	— 58	— 111
1.8	119	— 101		178	— 43	— 167
3.9	— 165	— 313		— 189	— 309	— 405
1.10	— 301			— 84	— 165	— 232
2.11	— 140			79	27	— 6
D.M.						
2.1	—	— 4	— 2	— 6	— 11	— 23
1.2	16	16	14	10	11	19
1.3	12	9	— 21	16	23	6
2.4	— 15	— 18		— 15	— 16	— 35
2.5	6	1		4	2	— 16
2.6	65	51		112	98	95
2.7	— 23	— 37		— 10	— 18	— 38
1.8	— 27	— 51		— 16	— 37	— 67
3.9	— 18	— 41		77	— 42	— 66
1.10	— 23			— 28	— 44	— 61
2.11	— 100			— 101	— 111	— 106

* Valores negativos indican que deja de ganar.

3.4.2.3.3. Técnicas para enfrentarse al riesgo de cambios (204).

Una vez visto en que consiste el riesgo del cambio exterior y los distintos conceptos que entran en la consideración de la Empresa Multinacional a la hora de enfrentarse a las distintas posibilidades de financiación de operaciones en divisas, creo que resulta de sumo interés para entender las posibilidades de estas empresas, el exponer las técnicas concretas que utilizan; técnicas cuyo grado de complejidad hace aún más difícil la posición de otras entidades, como pueden ser los Estados Nacionales, a la hora de querer intervenir en estas operaciones para controlarlas.

La importancia que tienen estos modelos de comportamiento aparece clara si nos referimos a datos reales de resultados obtenidos por algunas Empresas Multinacionales por el hecho de operar o no operar en el mercado de cambios exteriores.

Así en el informe anual correspondiente a 1967, la empresa HOOVER afirma que "las pérdidas estimadas netas como consecuencia de la devaluación de 1967 de las monedas británica, finlandesa y danesa ascendieron, netas de impuestos, a 6.891.408\$" (205).

La empresa Eastman Kodak informaba que, para el año 1968, las pérdidas derivadas de "la devaluación de monedas extranjeras ascendieron a la cantidad de 2,5 millones de \$ en 1968, frente a 9,5 millones de \$ en el año 1967..." (205).

En 1967 la empresa International Telephone and Telegraph informó sobre "pérdidas extraordinarias de 3,2 millones de dólares derivadas de las devaluaciones de la libra esterlina y la pesota española"(205).

Si, junto a estos ejemplos ilustrativos, pensamos que de un grupo de 109 monedas estudiadas por el Fondo Monetario Internacional 90 han experimentado devaluaciones durante los últimos 20 años, y que 69 de esas monedas devaluaron por lo menos en dos ocasiones, y que 22 experimentaron devaluaciones en más de cuatro veces, resulta aún más evidente la necesidad de estas técnicas a las que nos referimos. Esta necesidad se acentúa más puesto que los departamentos de finanzas de las Empresas Multinacionales han de realizar las transacciones precisamente en los momentos en que rumores, anuncios semificticios, etc., hacen dudar de la salud de determinadas monedas.

Las técnicas de cobertura consisten en estas condiciones en generar una selección de posibles combinaciones de entre las cuales el departamento de tesorería puede elegir una, de acuerdo con su propia actitud frente al riesgo, y los objetivos de la empresa. Aquí cabrá toda una gama, desde actitudes muy conservadoras hasta las más agresivas (206).

Lo primero que tendrá que calcular la empresa es el riesgo neto que corre como consecuencia de la posible devaluación. Este riesgo será la diferencia entre el riesgo que corre por sus activos y el riesgo que corre por sus pasivos.

Los activos que más claramente pierden son - las cuentas de deudores en moneda extranjera; - pero también corren un riesgo el dinero líquido, las cuentas bancarias y otros activos corrientes aún cuando estén expresados en moneda nacional.

Esta es precisamente una nota importante del comportamiento de la Empresa Multinacional. No preocupa el mantener el valor del activo neto - en la moneda nacional sino en cualquier moneda.

En cuanto al pasivo, obviamente, el efecto de la depreciación será en principio un beneficio puesto que se requerían menos monedas nacionales para saldar la cuenta.

Una vez calculado el riesgo neto, el problema consistirá en reducir ese riesgo al mínimo posible. Incluso puede darse el caso de que se obtenga un riesgo negativo, como ocurrió con la subsidiaria europea de Xerox, la cual en Noviembre de 1967 mostraba un valor apreciable de - riesgo negativo, y las devaluaciones posteriores se tradujeron para ella en un beneficio de más de 4.000.000\$.

Esto no quiere decir que sea fácil evaluar el riesgo a que se está expuesto. Existen partidas, como es el caso de las existencias en almacén, que son de difícil apreciación en cuanto - al riesgo en que se está incurriendo. Por otro lado, está la fiabilidad de las predicciones en cuanto a necesidades de cobertura, el carácter restrictivo de los controles de cambios exteriores, el problema de que se presente o no la - oportunidad de realizar la operación convenient-

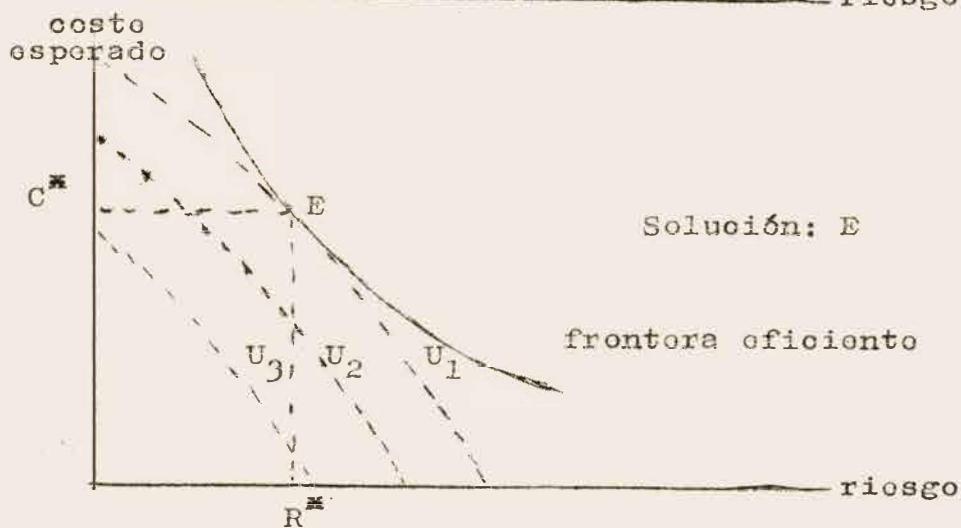
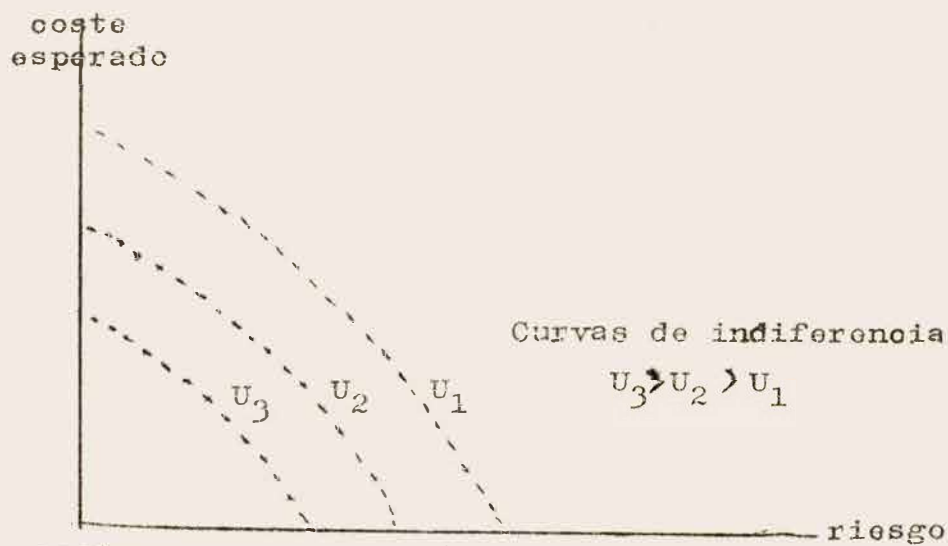
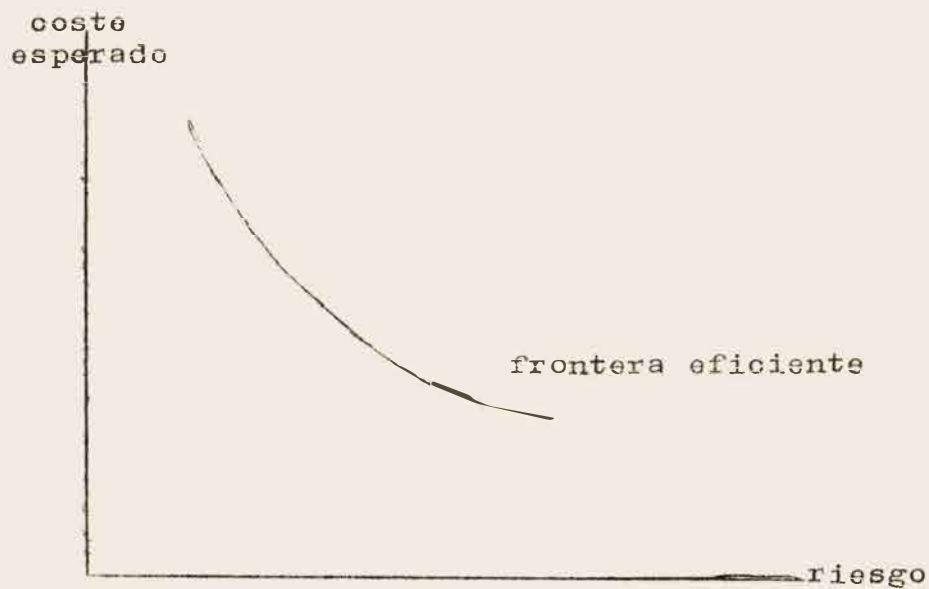
te en el momento adecuado. Normalmente los organismos oficiales y autoridades tratan de guardar el mayor secreto respecto a una posible devaluación (recuérdese que uno de los mejores síntomas de que se a producir una devaluación es la frecuencia con que esta es desmentida por un Ministro de Hacienda del país), y ésto dificulta naturalmente más las tareas, puesto que cuanto más inminente sea la devaluación tanto mayor será el precio a pagar por estas operaciones de cobertura.

El problema, entonces, que se plantea no se refiere únicamente a los momentos en que se prevee una devaluación sino que se trata de una actitud continua de la empresa multinacional.

Una vez calculados estos puntos, se puede establecer un conjunto de alternativas que comprenda, de entre todas, aquellas que dan el costo mínimo para un riesgo dado, o riesgo mínimo para un costo dado. Esto es lo que podemos denominar la frontera eficiente.

Para decidir que alternativa se elegirá basta que añadamos las curvas de utilidad respecto del riesgo y del costo; curvas cuya forma dependerá de la actitud frente al riesgo de la dirección de la empresa y del departamento financiero en particular.

Los gráficos siguientes sintetizan las ideas procedentes.



Como siempre sucede en los problemas de decisiones, el problema práctico más difícil con - siste en calcular las funciones de utilidad del grupo dirigente, que además son cambiantes en el tiempo y con las personas. Y, por otro lado existe un problema en la ostimación de las pro babilidades subjetivas de que una devaluación de determinada cuantía vaya a producirse en un momento doterminado.

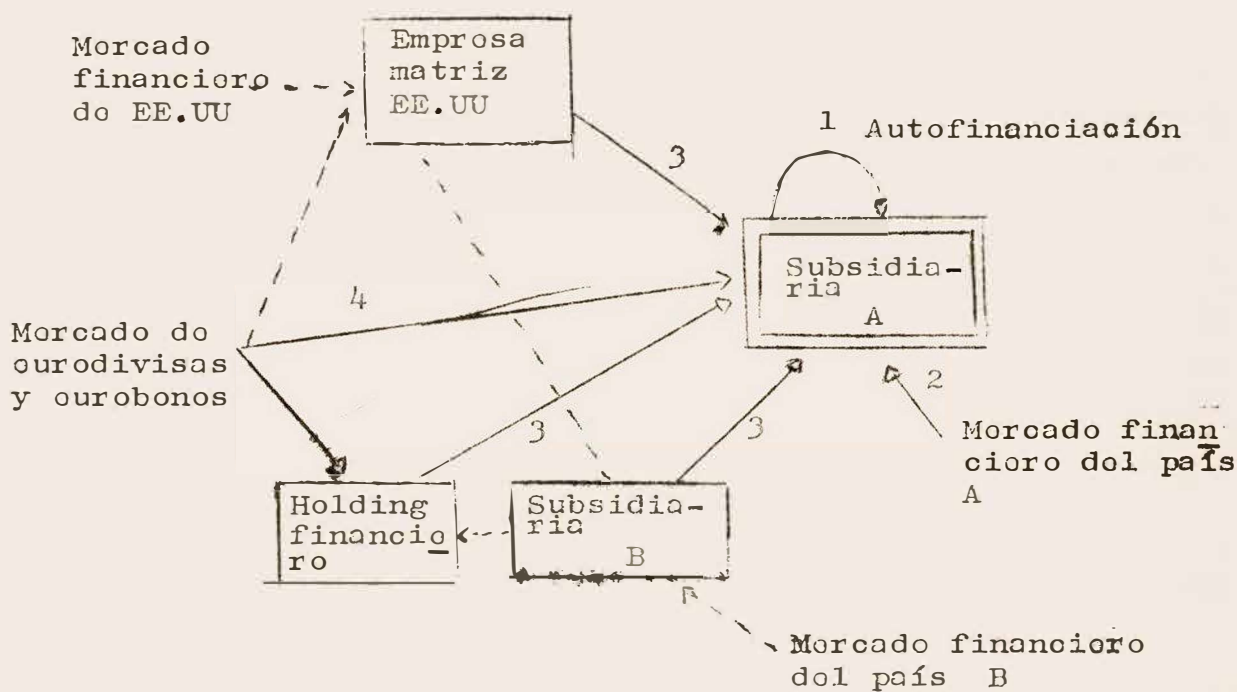
En todo caso, lo cierto es que la puesta en práctica de técnicas como la desorita y la ra - pidez que hoy permite la utilización de los or - denadores con información casi instantánea de muy diversos países del mundo hace que las Em - presas Multinacionales estén a menudo mejor in - formadas que las mismas autoridades monetarias de los países sobre las posibles tendencias en el mercado financiero internacional. Y, cual - quiera que sea el camino que esto tome, siempre están a cubierto de las posibles eventualida - des, experimentando en todo caso una pérdida - mínima.

Resumiendo, en los términos en que lo hace - Jean Peyrelevade (207), el papel de la E.M. en su enfrentamiento con el mercado monetario internacional, podríamos señalar los siguientes puntos:

- (a) Los EE.UU. son verdaderamente la banca de negocios del mundo, financiando astutamen - te por medio de la liquidez extranjera - (colocaciones financieras) las inversio - nes directas masivas que realizan

- (b) Estas sociedades tienden a manipular, a - escala internacional; recursos considera- bles expresados en muchas monedas y del mismo orden ~~de~~ magnitud que el comercio exterior mundial.
- (c) La calidad de su gestión las hace particu- larmente sensibles a los movimientos de - los tipos de interés y de las paridades - de cambios.
- (d) Esta sensibilidad es un factor importante en el crecimiento del volumen de movimien- tos de capital a corto plazo.
- (e) Las E.M. son elementos de incremento de - interdependencia de los distintos merca - dos monetarios nacionales.
- (f) No existe reglamentación internacional - que limite sus iniciativas.
- (g) Las compensaciones interfiliales escapan, en todo caso, a toda posible reglamenta - ción.

Naturalmente, presidiendo todo este comportamien- to está la forma en que se plantea el aspecto fi- nanciero en la E.M.; forma que podemos esquematizar como lo hace Fernando Eguidazu (208), del modo si- guiente:



esquema que, estimo, no precisa explicación adicional.

Precisamento, con motivo de las últimas crisis monetarias se ha hablado mucho de que estas condiciones en que se desenvuelve la E.M. en el mercado monetario internacional tienen consecuencias claramente perturbadoras de este último.

Sería difícil adoptar ahora una postura clara.

Lo cierto es que las empresas se cubren y, al hacerlo, desplazan masas enormes de fondos.

¿Provoca ésto la crisis verdadera? ¿La aumenta? ¿Son culpables? Creo que no existe hoy día medio humano ni para afirmar la culpabilidad ni para negarla con una seguridad absoluta (209).

4. FILOSOFIA DE COMPORTAMIENTO DE LA E.M.

De todo lo que antecede ya se puede deducir en alguna manera cuáles son las normas y las modalidades de comportamiento de la Empresa Multinacional, cuáles son sus motivaciones y sus fines, qué entorno les rodea y cómo se enfrentan a las variables de este entorno. En este cuarto apartado vamos a sistematizar estas formas de comportamiento, esas motivaciones y ese entorno con la vista ya fija en el comportamiento de estas empresas en el mercado (210). Para ello vamos a dividir este capítulo en tres apartados:

- (1) ¿Cómo nace la empresa multinacional y cómo se comporta en los mercados de bienes y factores?.
- (2) ¿Qué esquema teórico resulta más aplicable a esta forma de comportamiento?.
- (3) ¿Qué posibilidades de actuación tiene el Estado desde el punto de vista de la economía?.

Una vez realizada esta sistematización habremos determinado los casos cuya tipificación o no tipificación deberemos luego comprobar si existe en nuestra legislación sobre prácticas restrictivas de la competencia. Con ésto habremos completado el aspecto positivo a que aludíamos al comienzo de la tesis. Quedará pendiente el aspecto normativo referente a qué actitud debe tomar la legislación o qué actitud deberían tomar las empresas. Sin embargo, como se observará en la lectura, ya en este apartado de economía positiva presentaremos algunos juicios de valor sobre la misma, con lo que entraremos inevitablemente en los problemas normativos, que, en mi opinión, nunca deben dejarse totalmente de lado en la ciencia económica.

4.1. ¿ COMO NACE LA EMPRESA MULTINACIONAL ?

Ante todo es preciso aclarar que la Empresa Multinacional no es necesariamente de gran dimensión (211). Es normal que lo sea; pero no es necesario (212). En cambio, sí es necesario que se distinga por algo que resulte de gran valor para los demás y que no sea fácilmente reproducible si no es de esa fuente. En suma, es preciso que disponga de una ventaja de tipo monopolístico (213).

Una vez aclarado ésto, no es difícil ver que la forma de aparición puede ser diversa. El proceso normal ha sido el del fomento de exportaciones y subsiguiente paso a producción en el exterior para aprovechar las ventajas comparativas (214) (recordemos el modelo de Vernon expuesto en 3.3. (215). Pero también puede aparecer para salvar una barrera aduanera, o por simple deseo de grandeza (la cual se mediría por el número de sucursales extranjeras) del grupo de dirección; o por otras razones muy diversas (216).

En la literatura que se ofrece como básica para este tema pueden encontrarse abundantes notas sobre los motivos tan dispares que empujan a las empresas a convertirse en multinacionales (217).

Una encuesta realizada entre empresarios franceses sobre los motivos que influyeron para instalar sociedades filiales en el extranjero dió el siguiente resultado:

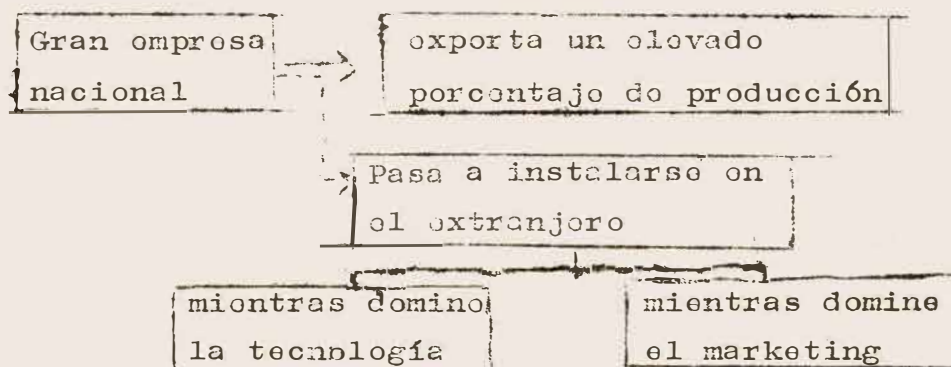
MOTIVOS	% de respuestas
Preferencia en los mercados extranjeros. - - - -	87
Dificultades de exportar a esos países. - - - -	41
Reducción de riesgos. - - - - - - - - - - - -	35
Saturación del mercado francés. - - - - - - - -	31
Protección a su industria por los Estados. - - -	31
Búsqueda de oportunidades. - - - - - - - - - -	31
Criterio nacionalista de la clientela. - - - - -	30
Luchar contra la competencia extranjera. - - - -	21
Ventajas en los precios. - - - - - - - - - - - -	15
Débil nivel de salarios. - - - - - - - - - - - -	15
Solicitados por un Gobierno extranjero. - - - - -	15
Mejores condiciones de financiación. - - - - - -	11
Facilidad de exportar a otros países. - - - - - -	11
Materias primas a mejores precios. - - - - - - -	10
Mejores condiciones de distribución. - - - - - - -	10

Fuente: Albert Altemin (1974).

En todo caso, sea cual sea el proceso o la motivación más cercana al observador, hay un dato que puede considerarse presente en todas las motivaciones. Me refiero a que este tipo de inversiones se produce principalmente en industrias caracterizadas por determinadas estructuras de mercado, tanto en el país-sede como en el país de destino (218). En otras palabras: cuando se trata de inversiones horizontales para producir en el extranjero las mismas líneas de bienes que en el mercado del país-sede lo normal es que se parta de una situación de oligopolio con diferencia de producción del producto; cuando se trata de inversiones directas verticales para producir en el exterior una

materia prima u otro input necesitado en el país de origen, la situación en dicho país de origen suele ser de oligopolio, pero no necesariamente diferenciado (219).

Resumiendo, en los términos que utiliza R.Vernon (220), y conectando de nuevo con lo que decíamos en el apartado (3.3.1.8.), el precio de nacimiento es:



Digamos, en resumen, que la inversión directa tiende a:

1. implicar conductas de mercado que traducen en sí un reconocimiento de mutua interdependencia por encima de las fronteras nacionales (221).
2. igualar la tasa de rendimiento del capital en una determinada industria en todos los países en que se realiza; pero no a igualar esa tasa de rendimiento entre todas las industrias de un país determinado (222).

Vamos a ampliar, por su importancia esos puntos:

4.1.1. La inversión directa como comportamiento en el mercado (223).

Lo lógico sería buscar una explicación de los flujos netos de inversión directa en los países industriales en la hipótesis de que la dirección de movimiento va, de los países mejor dotados hacia los peor dotados de capital. Sin embargo, parece más bien que el capital fluye hacia los países (o, al menos, industrias) con tasas elevadas de beneficios, pero los países que exportan grandes cantidades de capital no son obviamente zonas de bajos beneficios (224).

Quizás la razón esté en que la inversión que realiza la Empresa Multinacional es en realidad un paquete de capital, capacidad empresarial, tecnología, etc., en la que la dotación nacional de capital no tiene por qué ser un elemento dominante (225).

Esta inversión puede adoptar tres modalidades (226):

- horizontal : producción del mismo bien en diversos lugares
- vertical . : integrando la producción de bienes intermedios o materias primas.
- conglomerado: extendiéndose a líneas de producción distintas (227).

Lo más normal són la actuación horizontal y vertical, aunque la conglomeración resulta también normal cuando se considera la actividad dentro de las fronteras de un mismo Estado. Por esta razón vamos a limitar aquí nuestra atención a las dos primeras formas (228).

4.1.1.1. Inversión extranjera horizontal.

Respecto a la razón explicativa de por qué se realizan, las explicaciones varían (229).

- Hymer ha sugerido la importancia que puede tener algún activo único que posea la empresa - (patente o producto diferenciado).
- Eastman y otros apuntan a la influencia de las barreras arancelarias.
- Behrmen señala el "horizonte internacional de decisión" existente en este tipo de empresas.

Para que la posesión de algún activo especial - conduzca a la empresa a invertir en el extranjero deben cumplirse dos condiciones:

- el activo debe tener el carácter de un bien público en el interior de la empresa.
- el rendimiento asequible por tal activo en un mercado extranjero debe depender al menos en - alguna medida de la producción local.

Estos dos requisitos considerados conjuntamente, apuntan hacia una configuración particular de las estructuras de mercado (es decir, a la diferenciación del producto) como característica necesaria de las industrias en que tiene lugar una inver - sión directa substancial (230). Esta diferencia-ción es, precisamente, la que hace que las elasticidades cruzadas de demanda entre los vendedores rivales sea menos que infinita, y abre la posibilidad de lucha entre los vendedores a través de la publicidad y de la variación del producto (231).

La ventaja radica en que la empresa que tiene éxito y consigue un producto diferenciado controlará también el conocimiento sobre servicio al mercado y podrá transferir ese conocimiento a otros mercados nacionales con un coste pequeño o nulo. Es probable que a este conocimiento transferible internacionalmente sobre servicio del mercado se deba la mayor parte de las ventajas que Servan Schreiber identifica como capacidad de organización de las sociedades americanas en su obra "El Desafío Americano".

De hecho, los datos parecen mostrar, para los Estados Unidos, una correlación estrecha entre la medida de diferenciación del producto y la proporción de empresas que en una determinada industria tienen inversiones extranjeras. Esto es lo que se muestra implícitamente en las listas contenidas al final de la tesis si observamos el tipo de producto que se da en las más grandes Empresas Multinacionales.

Tampoco queremos afirmar con esto que la diferenciación del producto sea el único motivo para la inversión. Es indudable, y a menudo se ha hecho alusión al tema, que la intensidad de la investigación en las industrias americanas guarda una relación estrecha con la importancia de las ventas de las filiales americanas en Europa Occidental.

Del mismo modo, se ha comprobado la existencia de una relación entre investigación y desarrollo de nuevos productos y el volumen de inversiones

directas de los Estados Unidos. Esto se debe a que la investigación hace que se acumule progresivamente ese conocimiento exportable e inclina a las empresas al sistema de inversión directa, en lugar del sistema de concesión de patentes,

En cuanto a la influencia de los aranceles, aparece patente por los estudios realizados, los cuales revelan que las filiales pertenecientes a los sectores de manufacturas que compiten con las importaciones en países tales como Australia y Canadá muestran a menudo en sus informes mayores costos de producción que los soportados por sus casas matrices. Y esto únicamente es soportable si las rentas de situación son muy fuertes, lo cual es propio de las situaciones en que se introduce un producto diferenciado.

4.1.1.2. Inversión extranjera vertical.

Parece que las motivaciones más apropiadas en estos casos son el evitar la incertidumbre propia de situaciones oligopolísticas y la creación de barreras a la entrada de nuevos rivales.

Otra motivación suele ser la existencia de pocos vendedores en la industria que procesa los materiales.

Por otro lado, la integración vertical será más corriente en aquellos países cuya base de recursos sea más pobre.

4.1.2. La inversión directa y el comportamiento en el mercado.

Puesto que hemos visto que la condición básica para la inversión en el extranjero es la diferenciación y la existencia de condiciones de oligopolio, lo normal es que nos encontremos (al menos - en el caso de las inversiones que hemos denominado horizontales) que la empresa que invierte en el exterior sea relativamente grande y se enfrente a un número relativamente pequeño de competidores en el mercado nacional, puesto que es probable que las mismas fuerzas de medio ambiente estén empujando a sus rivales a tener una dimensión - grande (232).

Esto hecho tiene diversas consecuencias. Por un lado estas empresas pueden vencer fácilmente - obstáculos por sus posibilidades de ordenación y aprovechamiento de economías de escala y por su - capacidad para conseguir capital abundante en condiciones favorables. Pero, por otro lado, tienen que superar costes superiores para obtener información o, lo que es equivalente, soportar un riesgo más elevado para el mismo nivel de información. Estas ventajas e inconvenientes explican en buena parte el comportamiento de estas empresas.

Así se explica que las tasas de beneficios de las filiales tiendan a ser mayores que las de las empresas del país en que están situadas dichas filiales, que sean empresas grandes las que afrontan mayor número de filiales (porque pueden diversificar el riesgo), que las Empresas Multinacionales pequeñas tengan pocas filiales y además en paí

ses afines.

Así se explican también los movimientos paralelos de las empresas competidoras en cuanto a producto hacia los mercados por orden de magnitud de los mismos. Y se explica que la entrada de filiales en un mercado provoque una competencia mayor que la que provocaría la entrada de una empresa nacional de este país-huésped.

Estas influencias de la inversión directa sobre la estructura del mercado y la conducta del mismo son excesivamente diversas como para proporcionar una predicción sobre la forma más probable que haya de prevalecer en una industria que ha recibido una entrada fuerte de inversión directa. Se han reconstruido modelos en algún caso (véase, por ejemplo, la obra de Eastman) en los que se supone un oligopolio diferenciado que compite con las importaciones y que está protegido por un arancel importante y con unas economías de escala importantes en relación al mercado nacional. El precio de la industria se considera igual al precio mundial más el arancel. Si este precio permitiese la obtención de una tasa de beneficio superior a la de condiciones de competencia, esta industria se vería llena con empresas de tamaño menor que el óptimo (tanto nacionales como extranjeras), o por lo menos no agotando en lo posible todas las economías de escala. En este mercado, como cada uno se enfrenta con una curva de demanda negativa, la guerra de precios resulta inútil. Continuarán entrando empresas hasta que la tasa de rendimiento sea menor que lo que las filiales de la empresa última que considera esta decisión obtienen en los

países en que está domiciliada. De aquí que una de las políticas aplicables por los oligopolios nacionales sea la limitación de precios a un nivel suficientemente bajo como para desanimar la entrada.

Esta forma de comportamiento tiene a su vez im - portantes implicaciones de cara a propuestas como el teorema de igualación de los precios de los factores, como consecuencia de la movilidad de las meroancias y del capital en el comercio internacio - nal. Pero el proseguir esta línea nos llevaría ex - cesivamente lejos de lo que en esta tesis se ha pretendido. Prosigamos con la filosofía de compor - tamiento de estas empresas.

4.2. ESQUEMA TEORICO APLICABLE.

Por las características tan especiales que presentan las Empresas Multinacionales y que ya hemos comentado se hace preciso presentar un esquema teórico válido para ellas, que debe abarcar dos aspectos:

- (1) La estructuración de su producción (la función de la producción microeconómica), los objetivos, la demanda de factores y la oferta de productos, problemas de localización, selección de inversiones y determinación de los precios de transferencia.
- (2) Las posibles formas de mercados y comportamiento en los mismos según sean los objetivos que persiga la empresa.

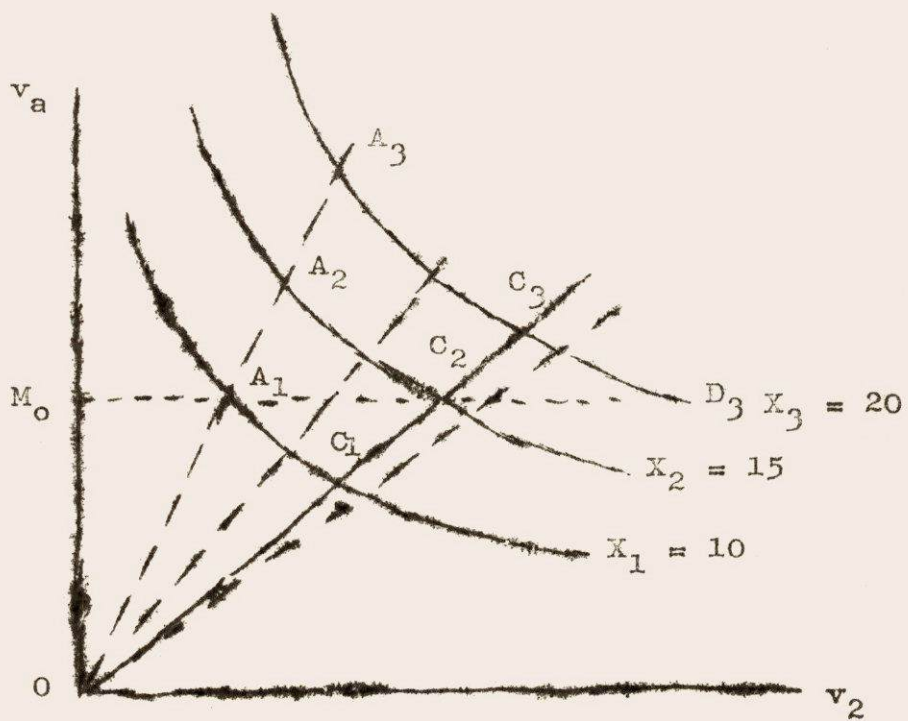
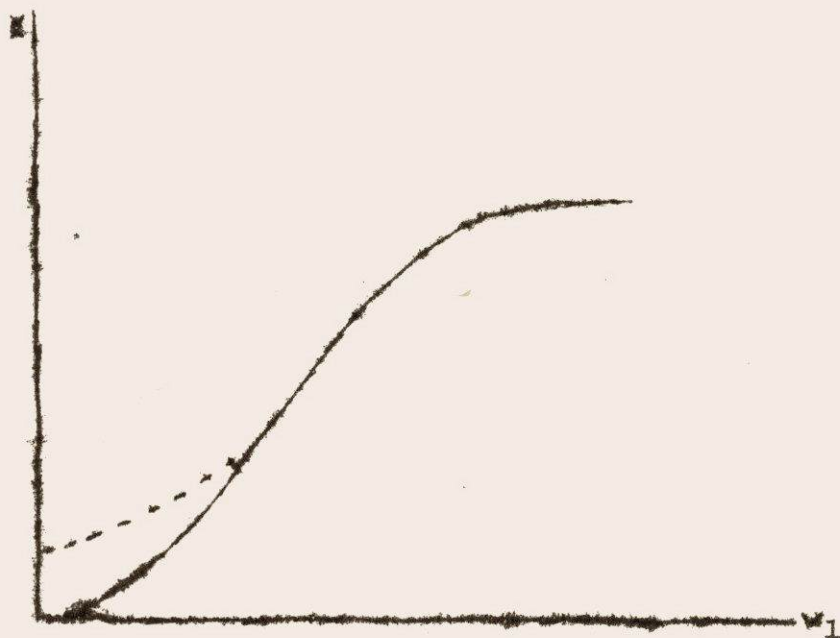
No se pretende, con esta exposición, agotar los temas pero sí ofrecer un marco general de los principales aspectos que ofrece la Empresa Multinacional (233)

4.2.1. Estructuración de la producción. Microeconomía de la Empresa Multinacional.

4.2.1.1. La función de producción (224).

Los libros de texto más generalmente utilizados en microeconomía se detienen en la consideración de funciones de producción que pueden enmarcarse dentro del título general de "clásicas": admiten una pequeña zona de rendimientos crecientes para pasar después a otra de rendimientos decrecientes, o simplemente postulan que los rendimientos son decrecientes desde el principio.

En este tipo de planteamiento se admite una divisibilidad y una sustituibilidad perfectas entre los factores de producción y juega, al menos a partir de determinado momento, la ley de rendimientos decrecientes. La expresión gráfica para una empresa con un solo producto y/o con dos factores de producción puede sintetizarse alternativamente con los gráficos siguientes :



donde, X es el producto

v_1 y v_2 son los factores de producción

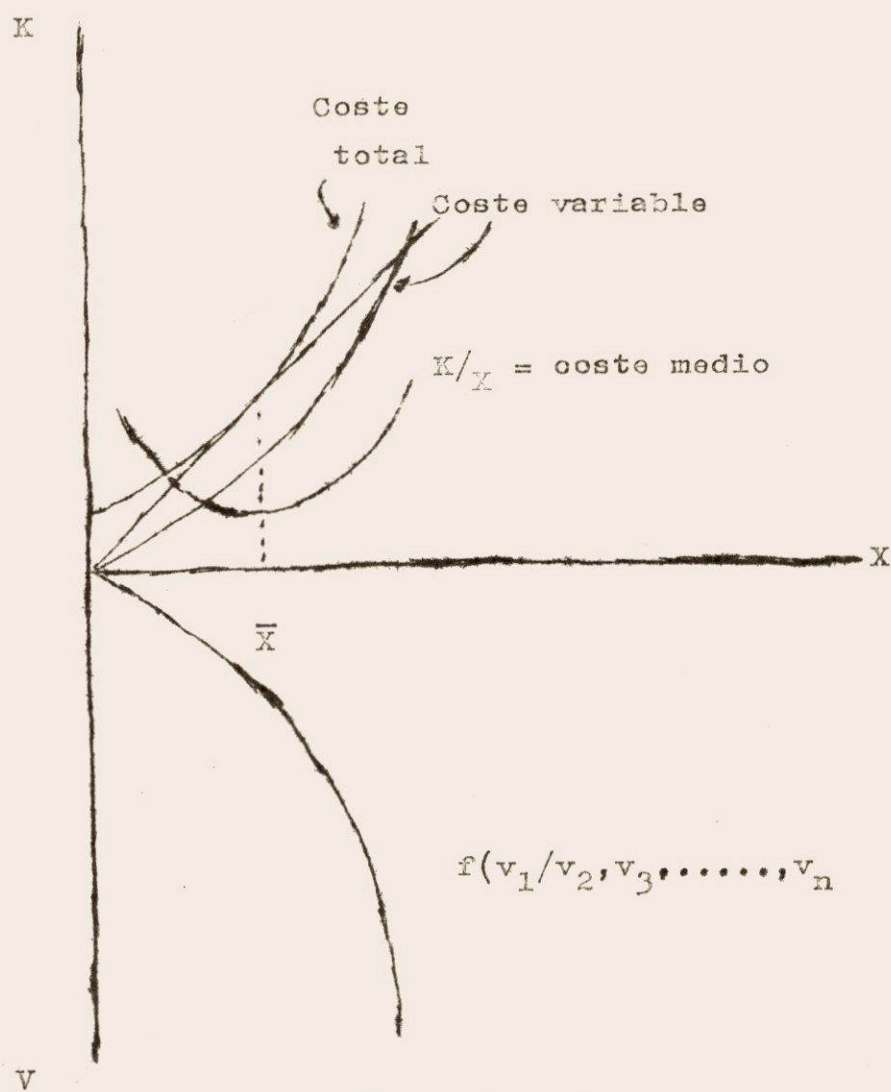
X_1, X_2 y X_3 son isoquantas

$M_0 A_1 \ll A_1 C_2 \ll C_2 D_3 \dots\dots\dots$

el que la función de producción parta o no del origen depende de que el factor v_1 sea imprescindible.

Respecto de esta función de producción contenida, como ya hemos señalado en todos los libros de texto elementales, baste indicar las precisiones siguientes:

- (1) No es fácil de señalar, ni existe uniformidad de criterio en cuanto a qué sectores de la economía tienen o pueden tener rendimientos crecientes.
- (2) Los estudios empíricos parecen mostrar que los rendimientos son constantes o decrecientes pero rara vez son crecientes.
- (3) La existencia de costes medios decrecientes no es suficiente para que existan rendimientos crecientes. Esto puede darse cuando los costes fijos son suficientemente elevados, mientras el coste marginal sea menor que el coste medio, tal como se muestra en el gráfico siguiente:

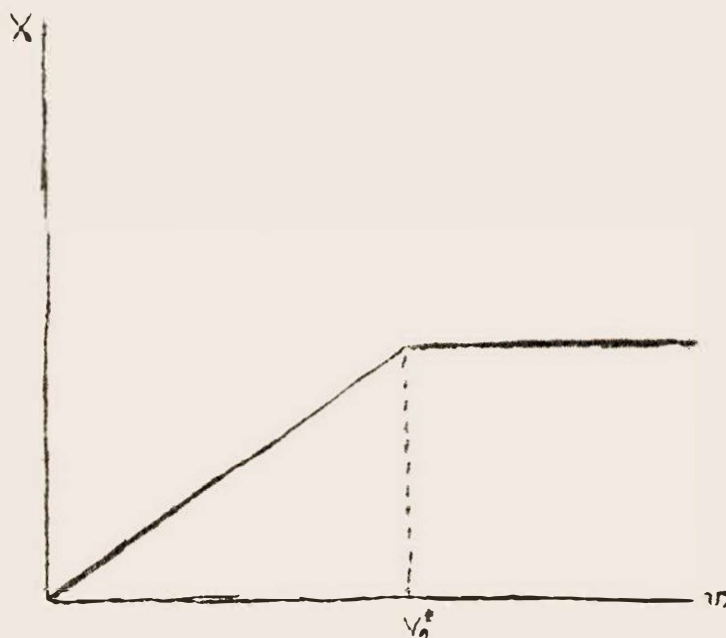


donde K es el coste

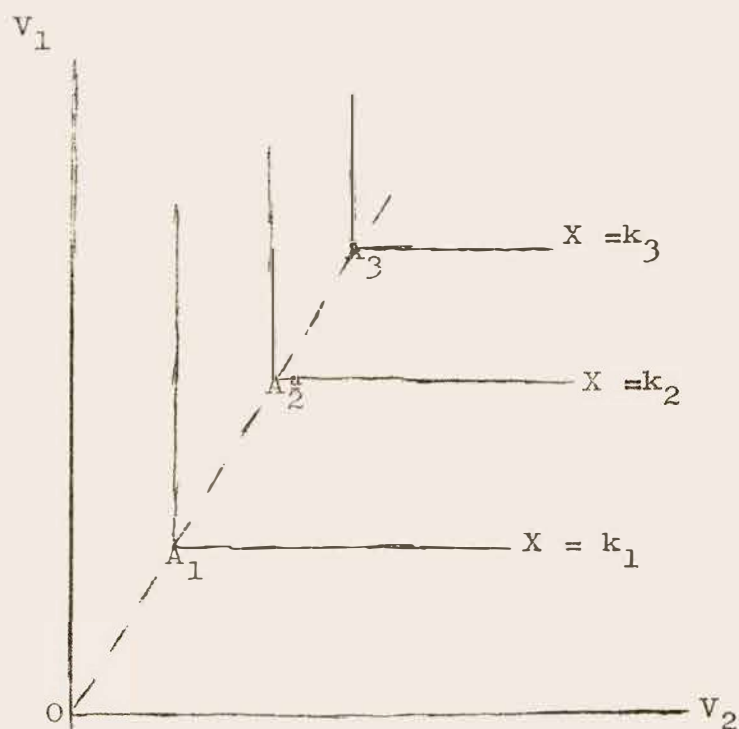
$\bar{X}$ es el valor correspondiente al coste medio mínimo.

Sin embargo, la tecnología moderna elimina en su casi totalidad las posibilidades de sustitución y divisibilidad y conduce a un acoplamiento rígido y fijo entre los factores. El único grado de libertad que queda consiste en la posibilidad de aumentar o disminuir todo el conjunto de los factores de producción que intervienen en el proceso.

Por esta razón han cobrado reciente importancia las funciones de producción de Walras-Leontief, en las cuales los factores de producción únicamente pueden ser utilizados de modo eficaz en una proporción definida. La representación en este caso será:



donde X y v tienen el significado dado para las funciones clásicas, y el valor V_1^* indica la cantidad óptima del factor V_1 , para una cantidad dada de los restantes factores. o, alternativamente, para el caso de dos factores de producción:



donde puede observarse la forma especial que adoptan las isocuantas como consecuencia de la rigidez existente en las proporciones entre los factores.

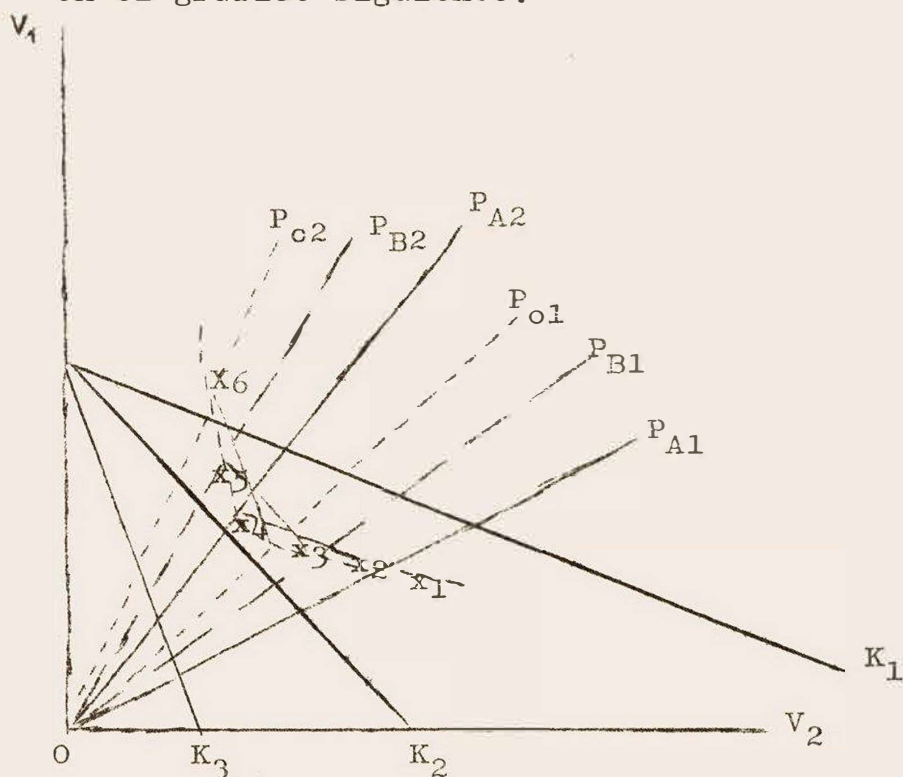
En este tipo de funciones de producción las cantidades producidas de los diferentes bienes son independientes entre sí.

Estas funciones describen con gran exactitud - múltiples actividades industriales cuando la definición del producto y la construcción de las máquinas que son necesarias para esta fabricación fijan las cantidades y calidades de las materias primas, de los productos intermedios y del trabajo necesario. En otros sectores estas funciones constituyen una buena aproximación.

Cuanto mayor es el nivel tecnológico y la automatización de la producción tanto mayor resulta la importancia de estas funciones.

Esta aproximación es más acertada cuando todas las empresas de una rama de actividad producen siguiendo una única función de producción lineal de Leontief. En estos casos la agregación de todas las funciones nos da una única función de Leontief.

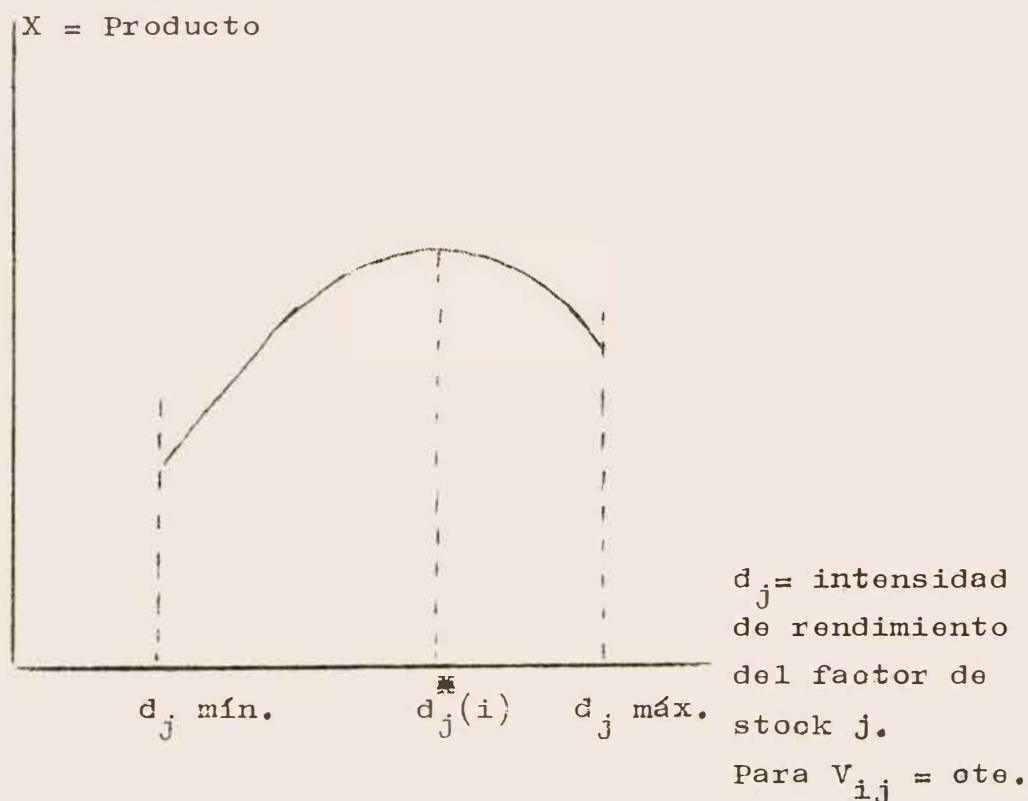
Pero en el caso de que existan actividades de producción múltiples, las alteraciones en la producción al variar los precios relativos de los factores pueden dar, a pesar de su brusquedad, impresión de una variable continua de una combinación de factores a otra, como se aprecia en el gráfico siguiente:



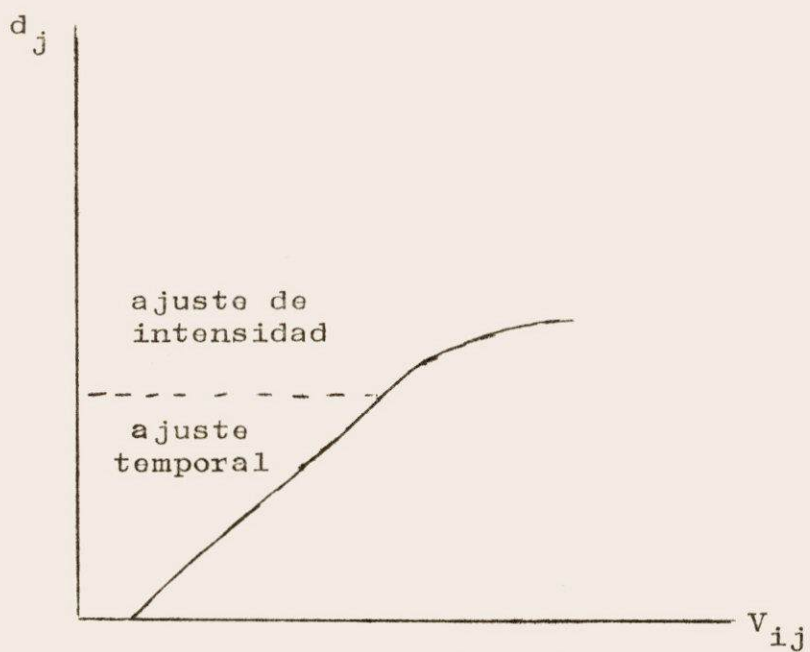
donde K_j , indica distintas relaciones de precios
 P_{Ai}, P_{Bi}, P_{Ci} son rectas distintas de expansión

Sin embargo estas funciones de Leontief implican una relación excesivamente estrecha entre los factores de producción, que a veces no responde a la realidad industrial. En este sentido, resultan mucho más apropiadas las funciones propuestas por Gutenberg, en las que se distingue entre aquellos factores que son incorporados en su totalidad al producto y los factores de capital, que únicamente incorporan al producto una parte de sus prestaciones. La importancia de esta distinción radica en que las prestaciones pueden ser más o menos intensas (según se desee), lo cual modifica los tiempos de trabajo.

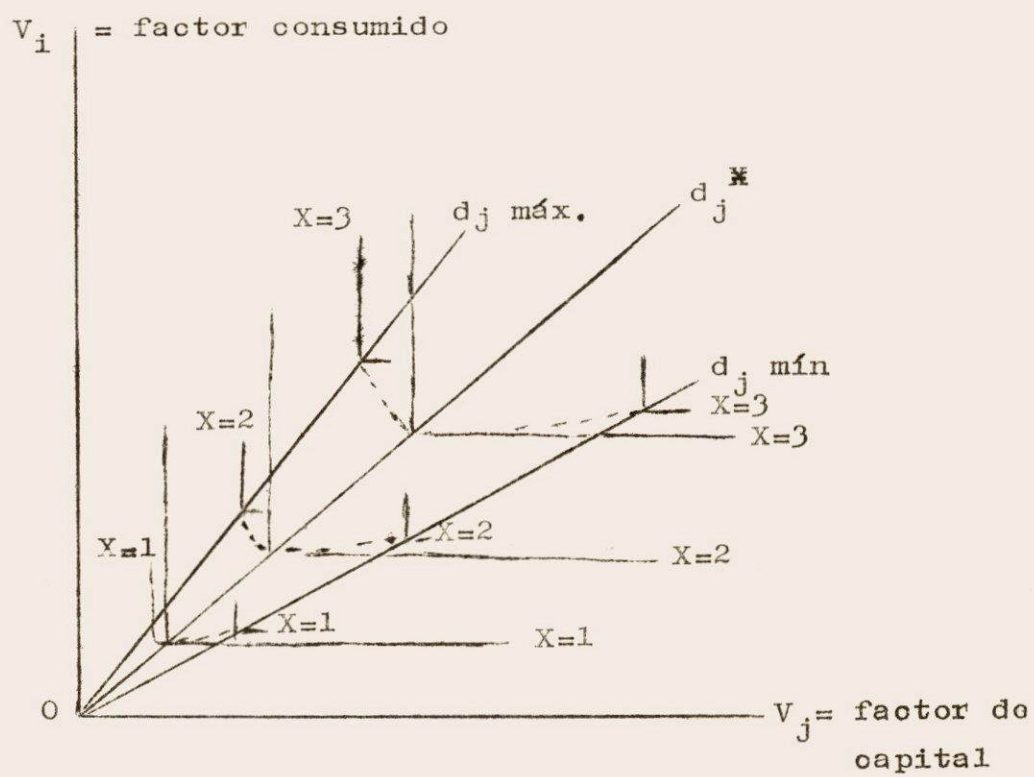
La modificación que esto representa en las funciones de producción aparece claramente mostrada en los gráficos siguientes:



y finalmente,



o bien, de modo alternativo



donde queda claro que los procesos que no son -
óptimos desde el punto de vista técnico no pue -
den ser eficaces, cuando un agregado j no uti -
liza más que un único factor consumible.

En efecto, mediante un aumento de la intensi -
dad se puede producir más con la misma cantidad
de factor. La función de Gutenberg queda repre -
sentada por las líneas discontinuas que unen los
puntos máximos de las isocuantas entre los valo -
res de intensidad mínima y máxima de utilización
del factor.

4.2.1.2. Objetivos y criterios de comportamiento.

Obviamente pueden ser numerosos y pueden ser
considerados aisladamente o en grupos. Por ejem -
plo, la empresa puede tratar de distinguirse por
ser muy "social" o por vender productos con "el úl -
timo avance tecnológico", etc.. Vamos a conside -
rar aquí los objetivos más corrientemente perse -
guidos (235).

1. De comportamiento pacífico:

- maximización de beneficios (236)
- maximización de cifra de negocios, bajo la
condición de un beneficio mínimo garantiza -
do (237).
- Maximización de beneficios, bajo la condici -
ción de una cifra de negocios mínima garan -
tizada (238).

2. De comportamiento agresivo (239):

- Eliminación de uno o de todos los competidores, o de los "entremetidos". Es el caso, por ejemplo, de competencia "ruinosa".
- Creación de condicionantes económicas im - puestas (liderazgo o cártel).

De una manera sintética, en el caso de la E.M., todos estos objetivos pueden reducirse al dilema "optimización global" (que es el objetivo de las E.M. occidentales) frente a la "aceptabilidad lo cal" (como practican, por ejemplo, las E.M. japone sas)(240).

Naturalmente, el modo concreto de enfrentarse a estos objetivos depende de una serie de actitudes cuyo análisis escapa a los puros planteamientos económicos pero que citamos aquí de manera enume rativa:

- La preferencia por el riesgo.
- Entendimiento con los competidores.
- Preferencia por determinados suministradores o clientes.
- Conocimiento del mercado.
- Valor del umbral de sensibilidad.
- Plazo que toma en reaccionar.
- La inclinación al combate, a la venganza, o, por el contrario, la inclinación a ceder.
- Acciones y reacciones espontáneas o forzadas, - aceptadas o no aceptadas (241).

4.2.1.3. La demanda de factores de producción;

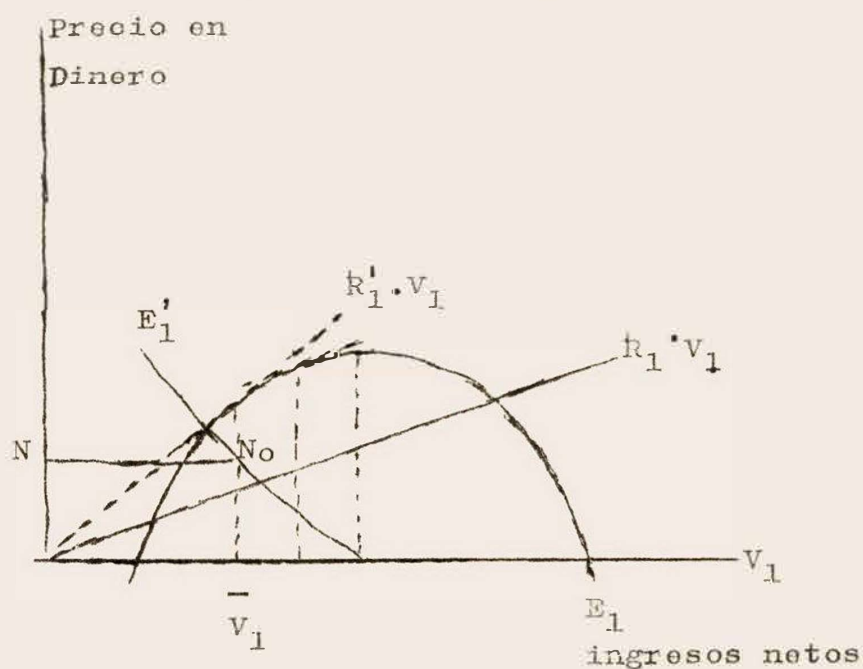
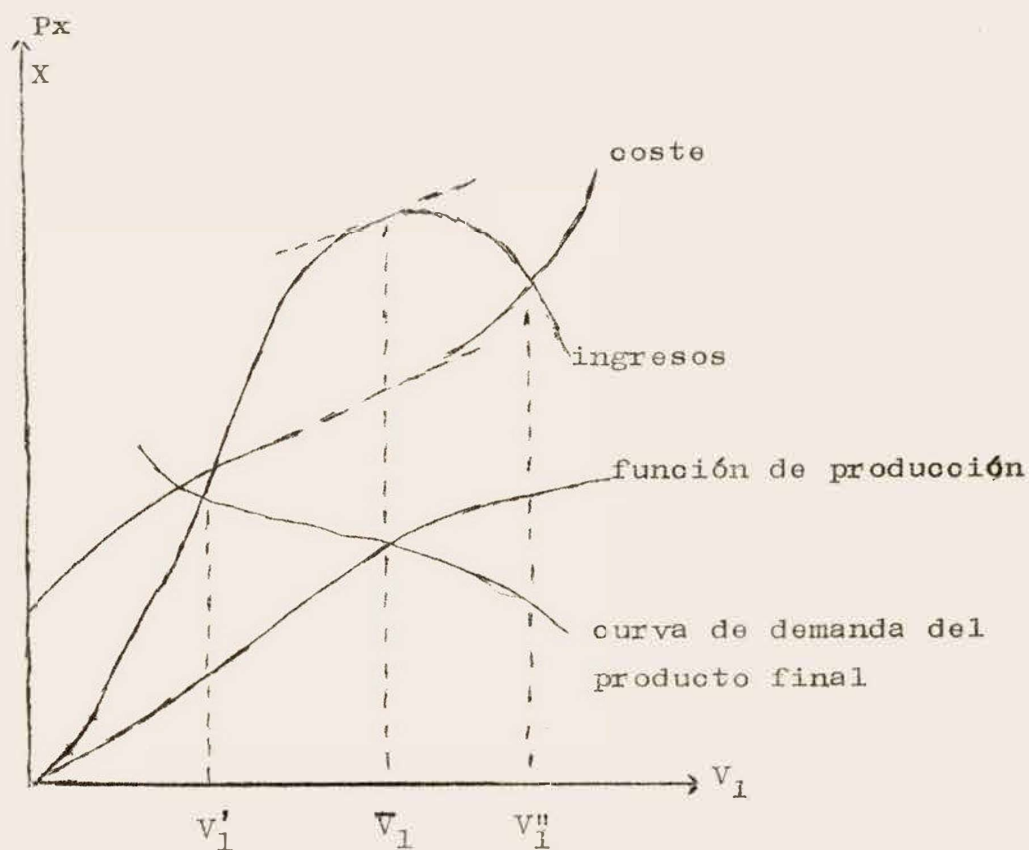
Estas funciones dependen tanto de los objetivos que persiga la empresa como del tipo de funciones de producción que estemos considerando.

Vamos a detenernos ahora en los tres objetivos que hemos mencionado anteriormente y que, en nuestra opinión, son los más frecuentes en las Empresas Multinacionales, como puede deducirse de la importancia que a las cifras que a ellos se refieren se presta a las clasificaciones internacionales de grandes empresas, tal como se muestra en el Apéndice correspondiente a esta tesis.

4.2.1.3.1. Objetivo de máximo beneficio (242).

Para cada uno de los factores de producción la empresa utilizará más y más unidades hasta llegar al punto en que el ingreso neto sea igual al coste para la última unidad de factor utilizado.

En el caso de una función de producción clásica la igualdad entre el precio y el ingreso marginal del factor determinan la cantidad de factores demandada, tal como se muestra en las figuras siguientes (figuras que, por ser muy conocidas, entendemos no precisan explicación adicional).

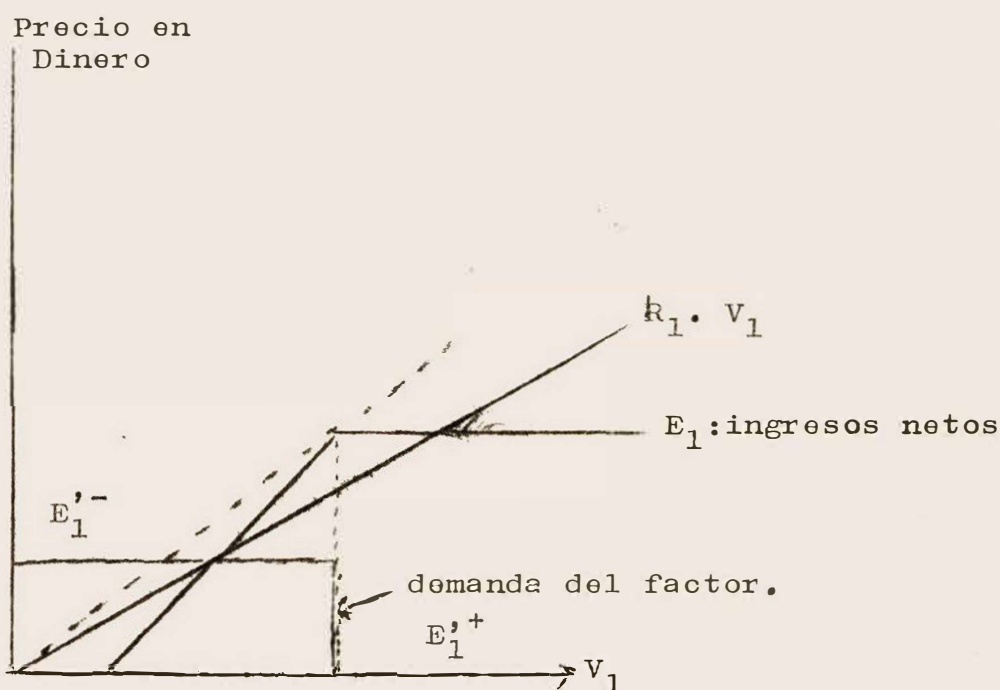


donde E_1' es la demanda del factor V_1
 K_1 es el precio unitario del factor V_1
 $\bar{V}_1$ es la cantidad óptima a utilizar
 K_1' es el precio máximo unitario admisible.

En la figura se han observado los principios más elementales de la microeconomía, que omitimos en esta exposición. Únicamente señalaremos el supuesto lineal que se ha aplicado a los costes de los factores (en este caso el factor V_1).

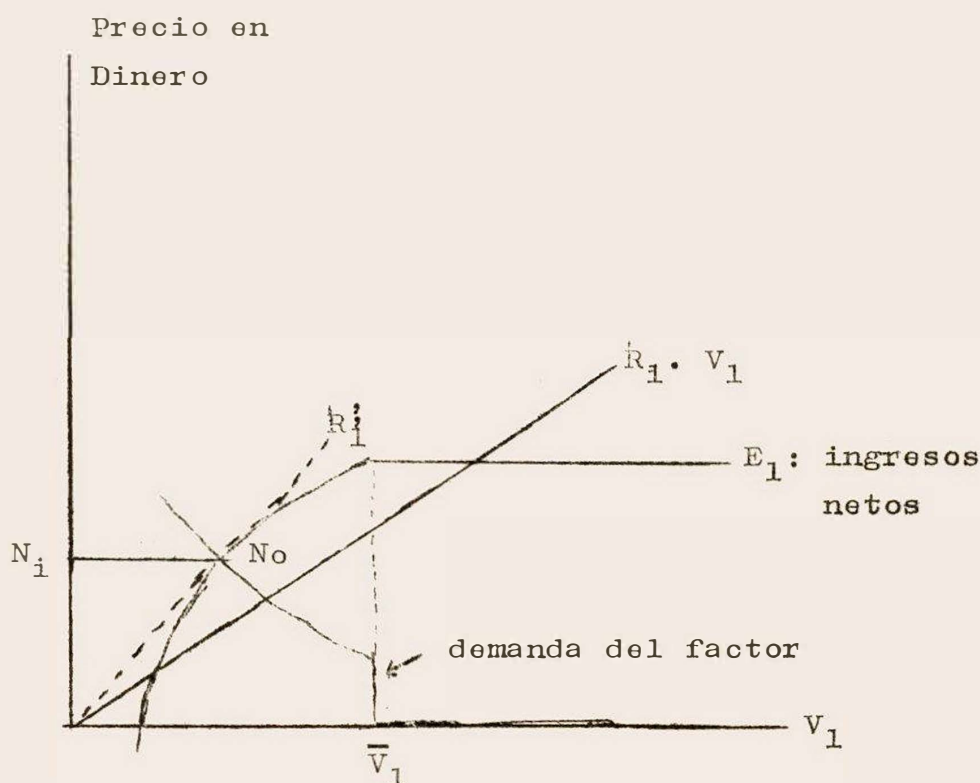
Observemos que la curva de demanda de este factor es decreciente con el precio de dicho factor hasta llegar al punto N_0 , en el que se transforma en perfectamente horizontal.

En el caso de las funciones de producción de Leontief, que, como ya hemos señalado, resultan de sumo interés en empresas como las E.M. en las que los procesos enormemente mecanizados implican una relación fija y casi constante entre los factores de producción, la demanda de factores toma una forma muy distinta:



Se observa que, al contrario de lo que sucedía en el caso anterior, las variaciones de precios del factor por debajo de un máximo no afectarán para nada a la demanda de dicho factor por parte de este tipo de empresas. Esta demanda no disminuye ni aumenta por el hecho de que el precio varíe; y, como decimos, esta es la circunstancia que se da de hecho en la industria moderna y concretamente en las empresas que constituyen el grupo que denominamos Empresas Multinacionales.

Algo semejante, aunque no tan acusado, sucede cuando, antes de llegar al estrangulamiento de la producción la función presenta una zona de rendimientos decrecientes. La diferencia estará en que ahora tendremos dos zonas dentro de la demanda del factor, una de ellas deoreciente y la otra rígida.



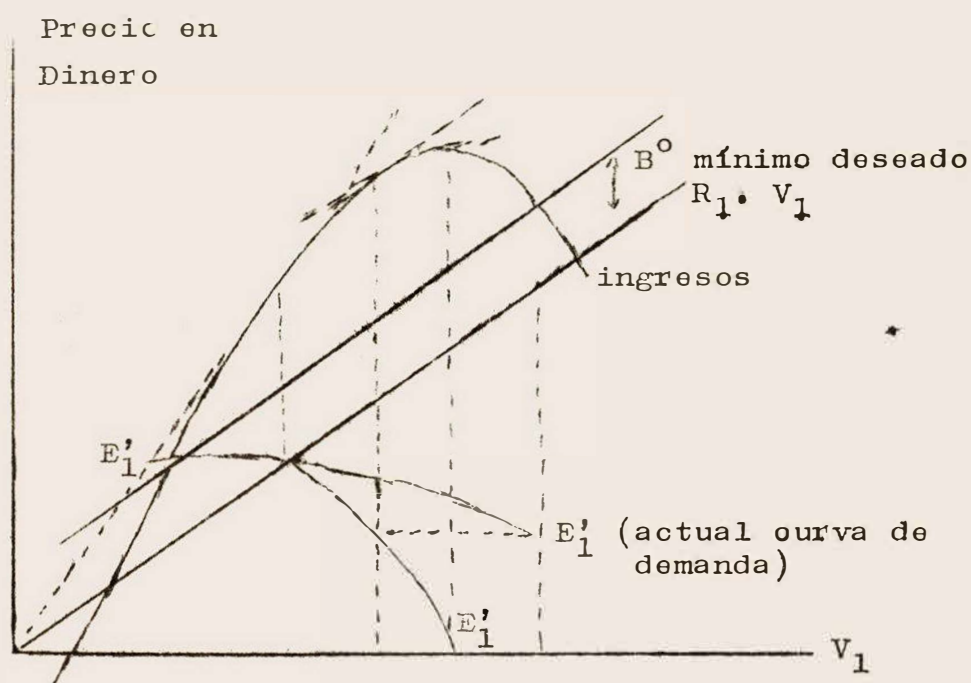
Naturalmente, si la empresa no fabrica un solo producto sino muchos, y si podemos determinar unos coeficientes técnicos de los factores, la curva de demanda de los mismos puede tener saltos múltiples. Señalemos finalmente que, tal como se recoge en Dean S. Ammer parece que la rentabilidad de las grandes empresas empieza a perder terreno frente a las de menor tamaño. El tema, como vemos, guarda una estrecha relación con el de la dimensión de la empresa, el proceso de concentración y las condiciones de oligopolio en el mercado (temas estudiados en la tesis). La razón, según Ammer, está en que la gran empresa mantiene el control que le permite actuar con eficiencia pero ha estancado las innovaciones, esclerotizándose en una imagen autoritaria que ha ahuyentado a los talentos innovadores (243).

Mi opinión en este sentido discrepa totalmente. No hay que confundir las grandes posibilidades que sigue teniendo la pequeña y mediana empresa con la inoperancia de las grandes. Por otro lado, el talento aventurero nada significa al lado de los equipos de R & D perfectamente integrados en las grandes empresas.

4.2.1.3.2. Objetivo de máxima cifra de negocios con un beneficio mínimo garantizado

El principio de comportamiento sigue siendo el mismo, aunque con la particularidad de que el precio del factor se ve ahora incrementado por el beneficio que, como mínimo, se quiere obtener.

Así, en la función de producción olásioa el planteamiento será como el siguiente:



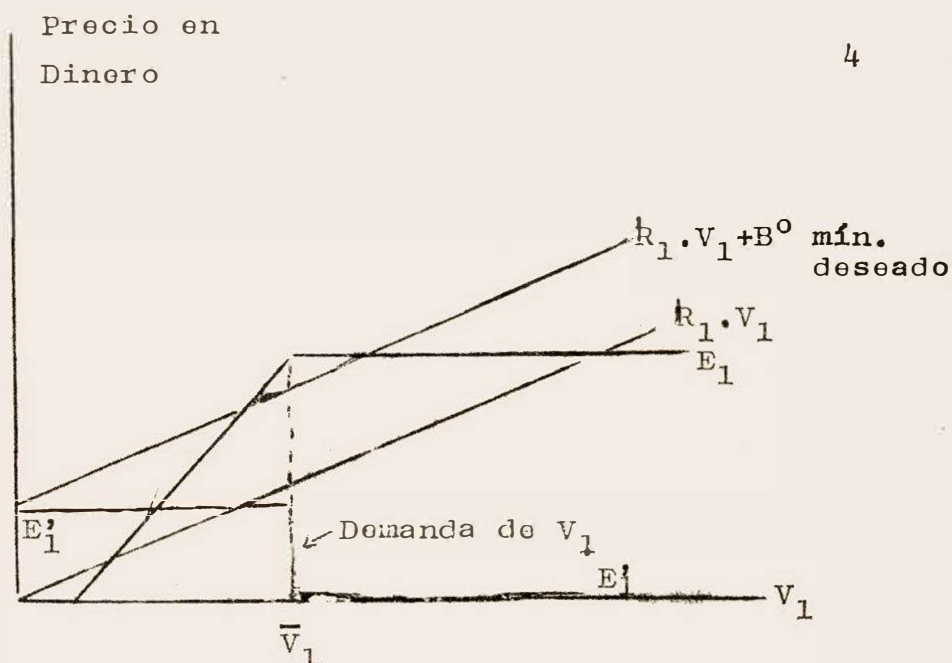
En cambio, en las funciones de Leontief, que, como venimos señalando, representan mejor los fenómenos en la industria actual multinacional, la solución de máxima cifra de negocios con beneficio mínimo y/o de máximo beneficio sin limitaciones resultan idénticas.

Esta conclusión que aparece escuetamente mostrada en los gráficos siguientes, es importante porque significa que todo esfuerzo por tratar de controlar la actuación de estas empresas en el mercado de factores mediante políticas que pretendan influir en los precios de los factores estará casi necesariamente abocado al fracaso.

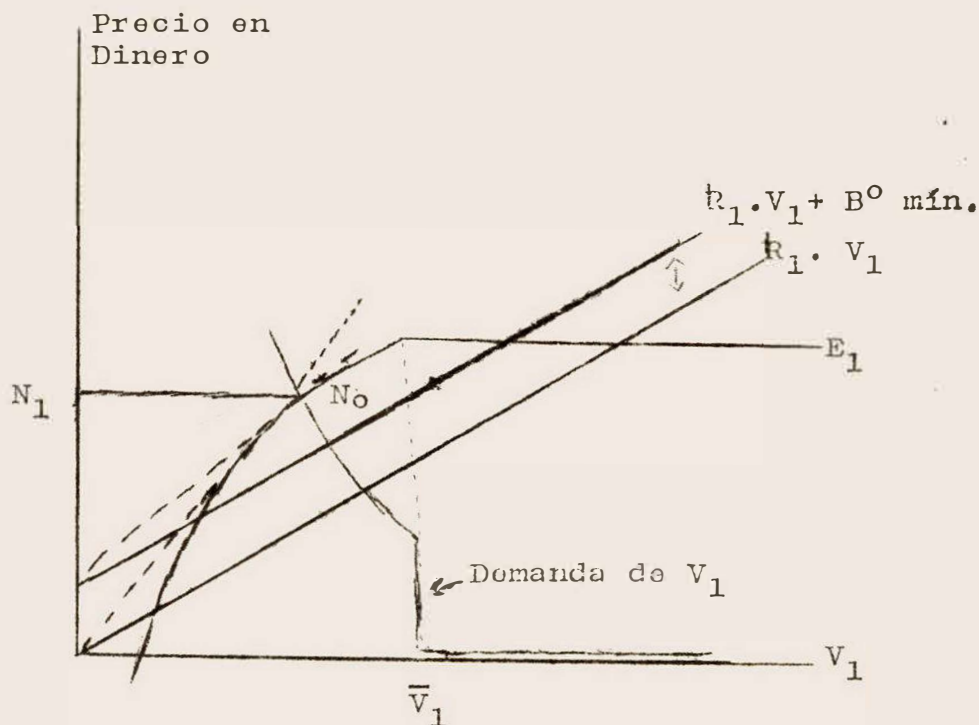
Y ésto a su vez tiene una importancia enorme en cuanto se refiere a las posibilidades de controlar procesos de tipo inflacionario debidos a

elevaciones de los precios de los factores.

Asímismo tiene importancia este hecho a la hora de explicar los fenómenos de economía dual que las Empresas Multinacionales provocan en caso todas sus inversiones en países menos desarrollados; fenómenos que han dado lugar a toda una forma de explicación del desarrollo en estos países, a la que ya hemos aludido al tratar de las economías centro y economías periféricas y al repasar el tema de la dependencia.



En el caso de existir la posibilidad de una pequeña sustitución de los factores, el resultado tampoco aparece muy modificado, respecto al obtenido en el caso precedente (véase el gráfico siguiente). Solamente en la parte de la demanda correspondiente en la zona de sustitubilidad existe una pequeña modificación de la demanda.



4.2.1.3.3. Objetivo de máximo beneficio con la limitación de una cifra de negocios mínima garantizada.

En este apartado tenemos que distinguir dos casos elementales. Si el mínimo de producción fijado está por debajo del que correspondería al objetivo puro de maximización del beneficio, éste último será la solución del problema. Es decir, estaríamos en el planteamiento del apartado (4.2.1.3.1.).

Si el mínimo aludido está por encima de la cifra correspondiente al apartado (4.2.1.3.1.), entonces este mínimo será la cantidad a producir y lo que determinará la máxima cantidad de factores de producción que se van a demandar.

Obviamente puesto que en estas condiciones se quiere seguir haciendo máximo el beneficio, el problema consistirá en elegir aquella combinación de factores que nos dé el corte mínimo.

Además de esto, y al igual que sucede en el caso de bienes de consumo, cabe hablar de funciones cruzadas de demanda de los factores, donde normalmente se cumplirá que el incremento de precio de un factor, por encima de determinados límites, llevará a su substitución por algún otro factor en el proceso de producción.

Sin embargo, la extensión, e incluso el mismo hecho de esta substitución, depende de las condiciones del mercado del producto, de la existencia de procesos tecnológicos alternativos, que no siempre están disponibles.

Así una economía de proceso inflacionario, en la que los incrementos de costes pueden transmitirse con facilidad a los precios de los productos finales podrá ver subidas de precios de algunos factores de producción sin que esto - provoque una reestructuración de las empresas aunque ésta pudiera ser aconsejable desde el punto de vista de la economía nacional.

Este punto, unido a lo que ya hemos comentado sobre las peculiaridades de la función de Leontief y de Gutenberg (que, repetimos, son las más apropiadas para las Empresas Multinacionales) y unido a lo comentado sobre sistemas para fijar los precios internos y la práctica de precios administrados nos lleva a la conclusión de que la posibilidad de evitar situaciones inflacionistas en un país dado está en fun

ción inversa al grado en que en él operan Empresas Multinacionales. Esto naturalmente no es una conclusión definitiva respecto a todo el proceso inflacionario de los países pero - sí en cuanto a la relación existente entre la presencia de Multinacionales y los procesos de inflación (244).

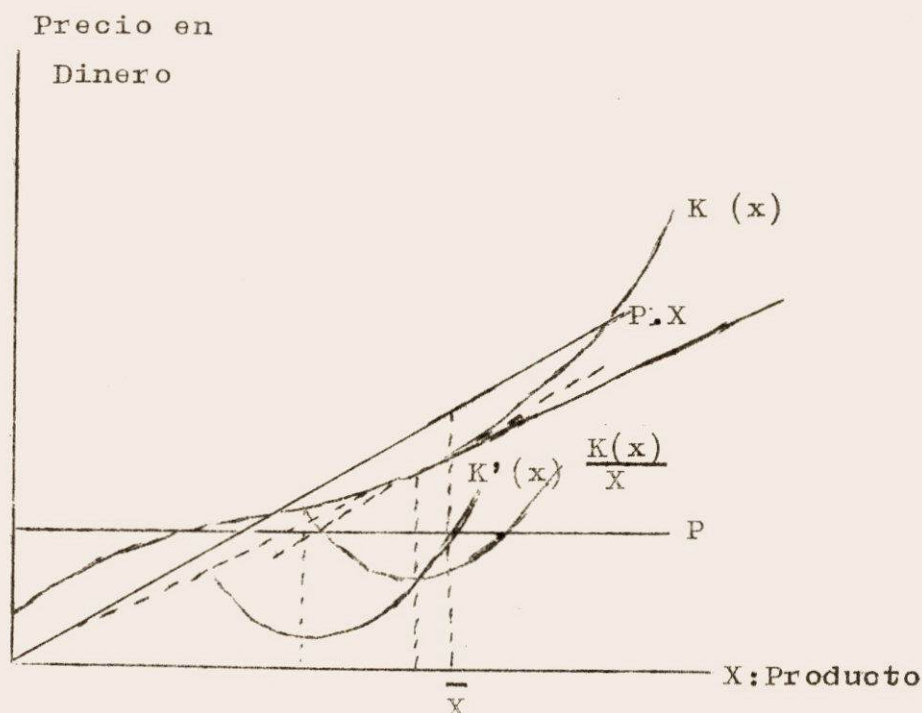
4.2.1.4. La oferta de productos finales.

Si suponemos que el precio viene fijado para la empresa (bien porque lo fija el mercado mismo o porque lo fija la misma empresa sin discriminar entre las distintas unidades vendidas) obtenemos una recta creciente que nos indica - los ingresos que obtendrá la empresa según las cantidades ofrecidas y vendidas (suponiendo - que existe un mercado suficientemente amplio).

Esta oferta dependerá en todo caso de los objetivos concretos que persiga la empresa. En - el caso concreto, y ateniéndose a los objetivos que hemos señalado, podremos obtener:

4.2.1.4.1. Caso de maximización del beneficio.

La cantidad ofrecida vendrá determinada por la igualdad entre el ingreso marginal. En el caso concreto de la función de producción clásica, será:



donde $K(x)$ es el coste total.

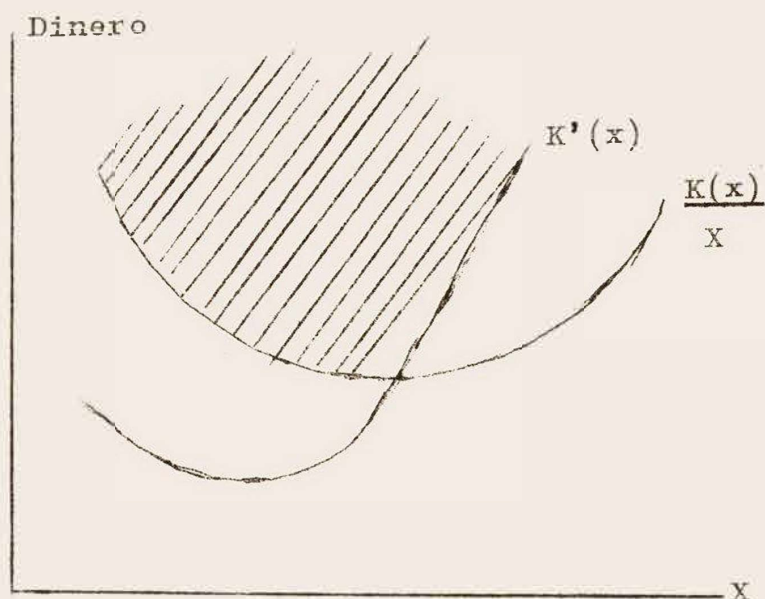
$P.$ es el precio unitario.

$\bar{X}$ la cantidad óptima.

$K'(x)$ el coste marginal

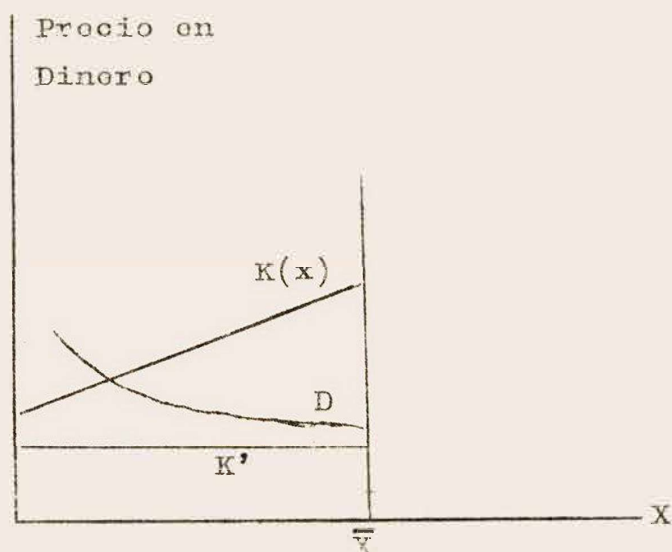
$\frac{K(x)}{X}$ el coste medio.

Para cantidades inferiores a la correspondiente al punto mínimo de la curva de costes medios la curva de oferta será la zona comprendida a la derecha de dicha curva de costes medios. Para - cantidades superiores al mencionado mínimo, la curva de oferta tendrá como límite máximo la zo na creciente de la curva de costes marginales. En consecuencia la **representación** de la oferta debe de hacerse en realidad mediante toda la zo na rayada en el gráfico siguiente:



En el caso de las funciones de Leontief el resultado para la función de oferta es ligeramente distinto. El principio de determinación de la cantidad ofrecida sigue siendo válido, pero la cantidad total será invariablemente la de el límite de la capacidad de producción, puesto que el coste marginal será constante - hasta ese límite, tal como nos muestra el gráfico siguiente:

fico siguiente



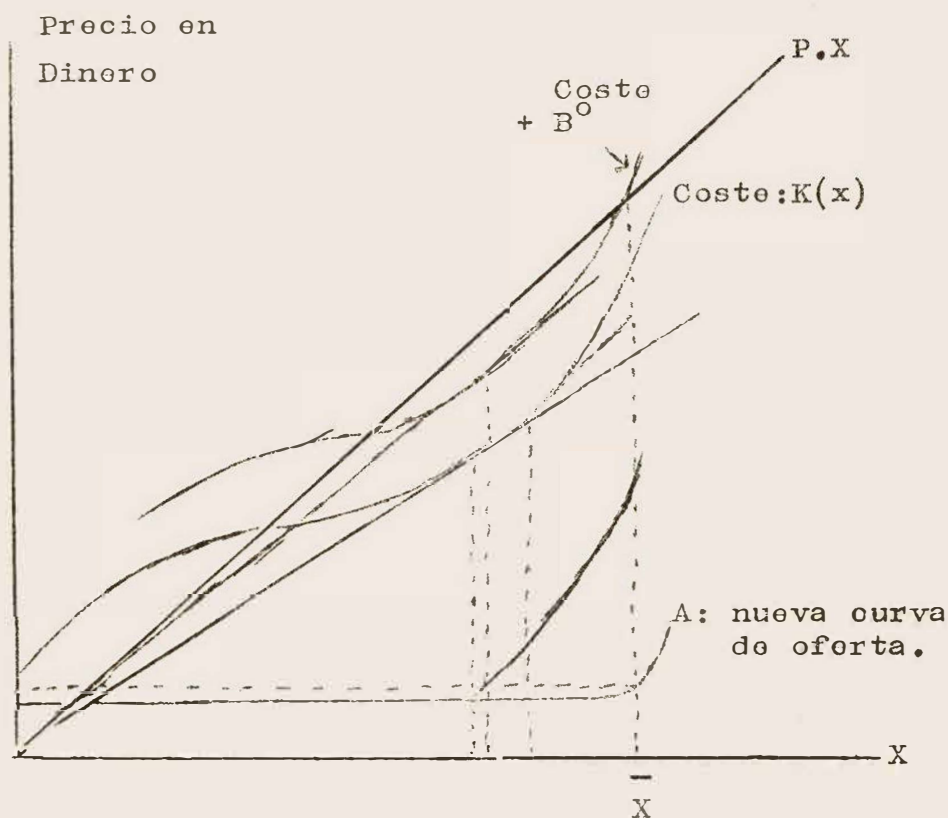
En el valor $\bar{X}$ la oferta resulta totalmente rígida. Esto hace que la oferta sea en realidad independiente de los precios de mercado. Un aumento del precio no inducirá necesariamente una mayor oferta, y una disminución del precio de mercado no inducirá necesariamente una menor oferta.

Este punto tiene obviamente una gran importancia de cara a la posibilidad de hacer que el mercado siga siendo un elemento regulador de la actividad económica y, al final, del bienestar de la comunidad. Y notemos que la reglamentación sobre prácticas restrictivas de la competencia va a ir orientado en este sentido.

Se ve ya desde ahora que el mercado resulta inoperante y que debe superarse esta concepción de la empresa que actúa frente a un mercado. Si hemos de ser sinceros habríamos de reconocer que se ha de superar esta concepción de la empresa en todas las escalas de la actividad económica, aun en la puramente nacional. Pero es que el problema se agudiza hasta límites inconcebibles cuando se trata de la Empresa Multinacional, pues para ésta en muchos casos ni siquiera existe mercado fuera de ella misma (ya que se vende los productos semiacabados entre sus mismas filiales) o, si ese mercado existe, queda totalmente mediatisado por las condiciones monopolísticas imperantes y por la misma estructuración de la producción y las ventas.

4.2.1.4.2. Maximización de la cifra de negocios para un beneficio mínimo garantizado.

Presentamos en el gráfico siguiente la solución a este caso cuando consideramos una función de producción clásica. Bastará aumentar a los costes la cantidad mínima de beneficio que se quiere obtener:



Para un mismo precio se ofrecerán cantidades mayores de bienes, de modo que la curva de oferta aparece desplazada hacia la derecha con relación a la oferta que respondía al objetivo precedente.

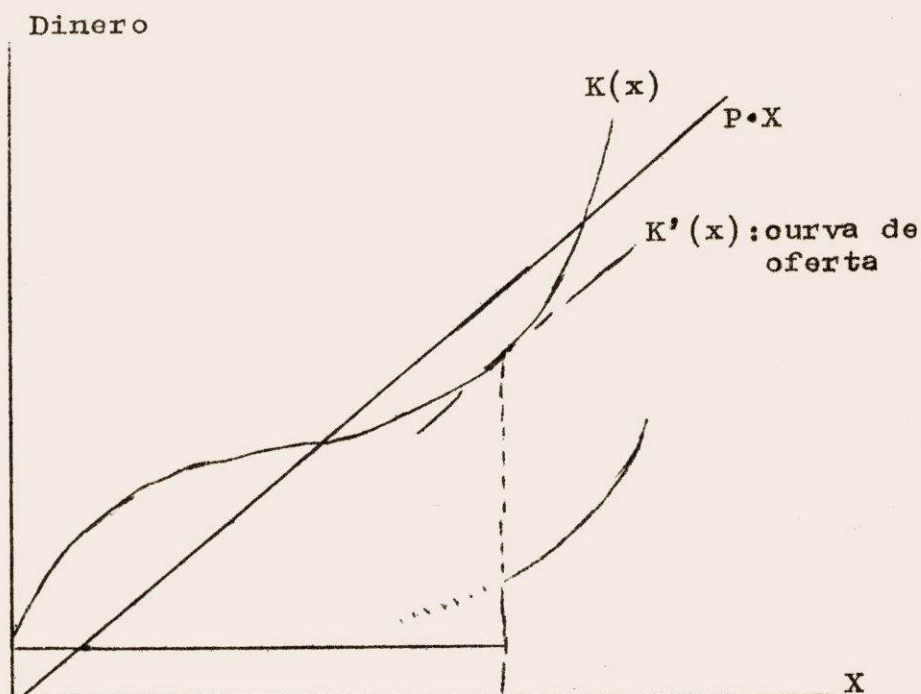
En el caso de la función de Leontief la persecución de este objetivo, al igual que ocurría en el caso precedente no afecta para nada a la cantidad ofrecida por la empresa.

Mientras los precios estén por encima de los costes unitarios la empresa ofrecerá hasta el límite de su capacidad de producción. En otro caso pasará a no ofrecer nada en absoluto. Naturalmente la empresa tratará de mantenerse en el primero de estos dos casos (el límite de su capacidad de producción), lo cual acarrea siempre un problema para la demanda: será preciso mantener siempre la demanda a niveles crecientes. Esto nos lleva ya a otra idea que ampliaremos en el apartado dedicado a los sistemas de decisión de inversiones. Resulta preciso despilfarrar recursos para que esta economía montada sobre coeficientes de producción prácticamente rígidos y con unidades multinacionales se mantengan en funcionamiento satisfactorio. Cualquier otro supuesto nos llevará inevitablemente a los problemas de la recesión, manteniendo la inflación, y al problema de los ciclos económicos.

4.2.1.4.3. Máximo beneficio con la limitación de una cifra mínima de negocios.

De nuevo ahora hemos de distinguir dos casos. Si la cifra mínima de negocios es igual o inferior a aquella que obteníamos al maximizar los beneficios (primero de los objetivos) la cantidad correspondiente a esta última y, en general, los puntos de la curva de costes marginales serán los que correspondan a la oferta,

como nos muestra el gráfico siguiente:



En todo caso, para la cantidad mínima fijada, la curva de oferta se convierte en completamente rígida para varios niveles de precios hasta un precio mínimo en el que la oferta desaparece totalmente.

En el caso de las funciones de Leontief, de nuevo este objetivo no supone limitación ninguna respecto a la cantidad que será ofrecida, y que corresponderá a la capacidad de producción de la empresa.

En resumen, los planteamientos expuestos nos muestran que el criterio de maximización de beneficios conduce a la oferta menor, en todos los casos y por lo tanto, a la oferta -

menos beneficiosa para el consumidor. En cambio, para las funciones de Leontief la oferta es totalmente rígida e independiente de los criterios de actuación. Y recordemos que las Empresas Multinacionales entran en este último caso.

En realidad deberíamos decir que la E.M. responde a una función de producción como la de Gutenberg, en la que se toma en cuenta la intensidad de utilización de los factores. Sin embargo, puesto que, a partir de la fijación de la técnica que se va a utilizar, las posibilidades de sustitución no suelen ser grandes, podemos prescindir de esas zonas a efectos de considerar las graves repercusiones económicas que tiene el comportamiento de la E.M.: inelasticidad de la demanda de factores (provocando problemas de empleo) e inelasticidad de oferta del producto (provocando problemas de inflación).

Esto debemos, además relacionarlo con las actuaciones concretas en determinados países; por ejemplo, con lo que ya comentábamos sobre el aprovechamiento de la condición inelástica de unas zonas de la demanda en los P.M.D.

Sin embargo, éste insistir en la función de Leontief no debe llevar a pensar en una excesiva rigidez. Precisamente, el disponer de esos "pocos grados" de sustituibilidad permite a la E.M. traspasar la producción de un país a otro (y utilizar esa posibilidad de traslado como medio para presionar al Gobierno local) cuando las condiciones de costes o-

las condiciones socio-económicas, en general, no le son favorables.

4.2.1.5. La localización de las Empresas Multinacionales

Aparte de todo el tema de la localización industrial dentro de cada país, es de enorme interés, a la hora de plantearse el problema de las Empresas Multinacionales, la distinción entre:

1. Empresas orientadas hacia el mercado. Es decir, aquellas empresas e industrias que incorporan mucho valor añadido, o en las que la relación entre el producto acabado y las materias primas es muy elevada, o en las que el producto acabado representa un elevado coste en cuanto a su traslado hasta el mercado.

Este tipo de empresas tratarán de localizar sus plantas en los mismos mercados de destino. Y es un caso que se da claramente en Empresas Multinacionales en las secciones de productos manufacturados, sobre todo en el ramo de alimentación y bebidas de todo tipo.

2. Empresas orientadas hacia las fuentes de materias primas.

Se trata normalmente de integraciones verticales, que, tal como hemos señalado, constituyen una modalidad importante dentro de las Empresas Multinacionales, especialmente en aquellas actividades en que se da una situación de oligopolio y se quiere evitar el riesgo de la dependencia excesiva en unos pocos suministradores (quizás otro oligopolio internacional, privado o público).

3. Empresas sin orientación fija.

Paradójicamente también existen empresas Multinacionales que entran en este grupo. Se trata especialmente de las que tienen una producción masiva muy mecanizada o totalmente automática, y más concretamente en los casos en que la producción está dividida entre diversas plantas situadas en países distintos, los cuales envían su producción a una planta de ensamblaje final situada cerca del mercado.

En cierto modo creo que podemos poner en paralelo esta clasificación con la que ya hemos utilizado cuando hablabamos de integraciones verticales y horizontales. Las integraciones verticales, como acabamos de señalar quedarían dentro del grupo 2. mientras que las horizontales entrarían normalmente dentro del grupo 1., al menos en cuanto a las plantas de ensamblaje del producto final (245).

En mi opinión no podría encuadrarse ninguna Empresa Multinacional como conjunto dentro de la categoría 3., lo cual no es impedimento para que, como se ha señalado, una o varias plantas concretas de producción puedan situarse en diferentes en uno u otro país o zona. Ejemplos de ésto pueden encontrarse con las actividades de Ford en Inglaterra, ante la persistencia de los conflictos laborales; o las actuaciones de Chrysler en otros países (246).

En resumen, digamos que existen dos cuestiones que han de plantearse con relación a la localización de las plantas de producción. La primera se refiere a en qué país se va a situar.

A esta pregunta debe responder la propia empresa multinacional, y en esta decisión influyen todas las variables a las que aludiremos al tratar de los criterios de decisión. Es -obvio, por otro lado, que el problema existirá casi con exclusividad cuando se trate de -plantas "sin orientación fija".

El segundo problema se refiere a la locali-zación de la planta industrial en una zona específica del país concreto que la Empresa Multinacional ha elegido. En esta decisión intervendrán dos tipos de intereses. Por un lado -estará el interés evidente de la propia Empresa Multinacional, que se regirá por los criterios de selección de inversiones normales.

Por otro lado, estará el interés del Estado-receptor, en relación con el desarrollo de -una determinada zona del país, o en relación con el efecto general que esa inversión extranjera puede tener sobre la actividad económica y sobre el nivel de empleo y fomento de la posición competitiva del país, etc..(247).

El tema de la localización es, además, particularmente grave cuando se tienen en cuenta las repercusiones en el personal. En efecto, como señala David Lea para el caso de las absorciones, "las absorciones por parte de empresas extranjeras motivan a menudo ansiedad entre los ejecutivos, los científicos y los técnicos a -cerca de la localización de la investigación y el desarrollo futuro, y acerca, en consecuencia, del reclutamiento de los futuros ejecutivos de más elevado rango". Y, después de citar datos -

para Gran Bretaña, señala que en ésto parece "estar acertada la afirmación de Perlmutter, el cual argumenta que existe una tendencia hacia una estrategia global por parte de la gran empresa americana que trata de ser geocéntrica - en lugar de etnocéntrica" (247).

En cuanto a la decisión por parte del Estado la técnica utilizada puede ser, por ejemplo, - la propuesta por W. Isard, consistente en comparar el coeficiente de localización de la re-gión (CTL) con el coeficiente de localización de la industria (CFL) siendo (248):

$$CTL = \frac{VAB_{ij} / VAB_j}{VAB_i / VAB} = \frac{A}{B}$$

donde VAB_{ij} es el valor añadido bruto de la región i en la industria j

VAB_j es el valor añadido bruto nacional de la industria j

VAB_i es el valor añadido bruto total de la región i

VAB es el valor añadido bruto total na-cional

$$CFL_j = \frac{A-B}{A+B} , \text{ para } (A-B \neq 0)$$

Cuando el coeficiente de localización es me - nor que la unidad, la región tiene para la in - dustria en cuestión un VAB menor que el que - le corresponde según la participación de su VAB en el total nacional.

El coeficiente de localización varía entre -
cero y la unidad. Cuando la industria en cues-
tión se halla distribuida regionalmente en la
misma forma que el producto regional en el país,
el coeficiente es cero. Si se halla concentra-
da en una región, el coeficiente tenderá a la
unidad (249).

No cabe duda de que estas comparaciones de -
VAB no son suficientes a la hora de determinar
la localización óptima de las empresas, y que
muchas veces estas decisiones están más motiva-
das por razones políticas. En realidad un plan-
teamiento más completo del problema, desde el
punto de vista del Estado, debe pasar por una
formulación de la función de bienestar de la -
comunidad y un estudio adecuado de los costes
sociales que los distintos emplazamientos pro-
vocan. Pero el proseguir en esta línea nos lle-
varía excesivamente lejos de nuestros objeti-
vos de estudio.

4.2.1.6. El sistema de selección de inversiones en su apli- cación por las Empresas Multinacionales.

Por la importancia del tema, y dado que el fu-
turo depende siempre de la orientación que toman
las inversiones que se realizan en el momento pre-
sente, vamos a extendernos en este tema de la se-
lección de inversiones y en una crítica de la ac-
tuación de la empresa multinacional privada en el
entorno social (251).

La categoría y el tamaño de la Empresa Multinacional no la hace imbatible. Errores en las decisiones o planteamientos han llevado de hecho a fracasos notables. No parece que estos elementos que conllevan el fracaso sean las diferencias entre los países en cuanto a leyes, mercados financieros, formas de posesión,, actitudes frente al trabajo etc., puesto que estos son datos más conocidos. Más bien el fracaso tiene relación con la elección del producto, y defectos en el marketing y el management (251).

Puesto que estas Empresas Multinacionales utizan los criterios mas sofisticados, vamos a ofrecer de una manera esquemática las diversas situaciones de planteamiento de una decisión en que puede encontrarse la empresa, según que existan o no existan el riesgo y la incertidumbre. Y, más concretamente examinaremos, por sodo aplicación más corriente, los criterios del Valor actualizado neto (VAN) y de la Tasa de rentabilidad interna (TRI).

Esta limitación de V.A.N. y T.R.I. en el caso de las E.M. está justificado en base a los datos empíricos (252). Sin embargo, es indudable que, cuando los riesgos son altos cobra una gran importancia el "P.R.I." (período de recuperación de la inversión). Esta diferencia se observa claramente cuando se comparan inversiones realizadas en P.D. y P.M.D. por una misma E.M. (253).

En todo caso, debo reconocer con James Piper que en el ámbito internacional se dan variables cuya cuantificación es muy difícil, pero que tienen una gran importancia en las decisiones y

hacen, además, que los sistemas de selección difieran de los que es su aplicación en los mercados nacionales (254).

4.2.1.6.1. Planteamiento general de la inversión (255).

Comencemos diciendo que los dos sistemas de selección de inversiones están razonados a partir de un planteamiento Keynesiano de la economía (conceptos de eficacia marginal del capital y de la inversión) y tienen una característica de debemos destacar: en ambos se considera a la decisión de inversión como aislada del conjunto de decisiones que adoptan los individuos o las sociedades.

En este contexto la inversión resulta considerada como si fuese un fin en sí misma. Y esto tiene repercusiones importantes a la hora de estimar si las Empresas Multinacionales que utilizan estas técnicas de decisión no se dejan algo de lado.

En que consistan los criterios de decisión - aludidos es muy conocido y únicamente nos limitaremos a enunciarlo:

Para el criterio de VAN deberá invertirse mientras el valor sea positivo, o en otras palabras, deberá tratarse de hacer máximo el VAN total.

Para el criterio de la TRI deberá invertirse hasta el punto en que esa tasa sea igual al tipo de interés de mercado.

En fórmulas concisas y con variables nuevas podemos expresar los dos sistemas de la manera siguiente:

$$V.A.N. = - \int_0^{\infty} C_t e^{-rt} dt + \int_0^{\infty} FCN_t \cdot e^{-rt} dt$$

$$T.R.I.: 0 = - \int_0^{\infty} C_t e^{-it} dt + \int_0^{\infty} FCN_t \cdot e^{-it} dt$$

donde C indica el coste de la inversión

FCN es el flujo de caja neto (diferencia entre entradas y salidas de caja).

r es el tipo de interés de mercado

i es la tasa de rentabilidad interna

t es el tiempo.

En el caso concreto de la E.M. los factores - que influyen en el cálculo de los rendimientos esperados, podemos resumirlos con Helleiner - (256) en los siguientes:

(a) el coste de la mano de obra, (b) el transporte y la distancia, (c) las influencias del Gobierno, tanto del P.D. como del P.M.D., y - (d) el riesgo, proveniente tanto de las condiciones sociales, políticas, etc., como de la - separación geográfica de los procesos de producción.

Pero, como ya hemos dicho, estas expresiones esconden una significación importante, porque las empresas, si quieren adoptar decisiones - que hagan máxima su función de utilidad, deberán además tener en cuenta otros elementos. No afirmamos, al menos de momento, que los resultados que dan estos dos sistemas de decisión - sean erróneos pero sí que son incompletos en todo caso para la empresa que los pone en práctica, y además en algunos casos son erróneos.

Para comprobar estas afirmaciones hemos dividido la exposición en dos apartados generales. En el primero consideraremos que la empresa está sumida en condiciones de certeza, es decir que puede predecir con exactitud los valores de los costes de la inversión y de los flujos de caja. En el segundo trataremos de las técnicas que estas empresas sofisticadas utilizan para enfrentarse a las condiciones de riesgo. Señalemos, además, que los dos criterios de inversión aludidos en realidad únicamente son válidos en condiciones de certeza y que su utilización en condiciones de incertidumbre lleva a riesgos adicionales

4.2.1.6.2. Condiciones de certeza.

Dentro de este apartado vamos a distinguir de nuevo, por simples razones metodológicas, primero un planteamiento con solo dos períodos y después otro planteamiento con varios períodos (257).

4.2.1.6.2.1. Caso simple de dos períodos.

En orden a simplificar la exposición vamos a subdividir este apartado en diversos casos concretos en todos los cuales supondremos que en el momento cero se dispone de unos fondos que son susceptibles de gasto o de inversión, mientras que en el momento uno la empresa solamente podrá dedicarse a gastar los resultados de sus operaciones realizadas con los fondos en el momento cero.

Por otro lado supondremos que la empresa - puede escalonar según un orden decreciente de tasas de rentabilidad todos los proyectos de inversión.

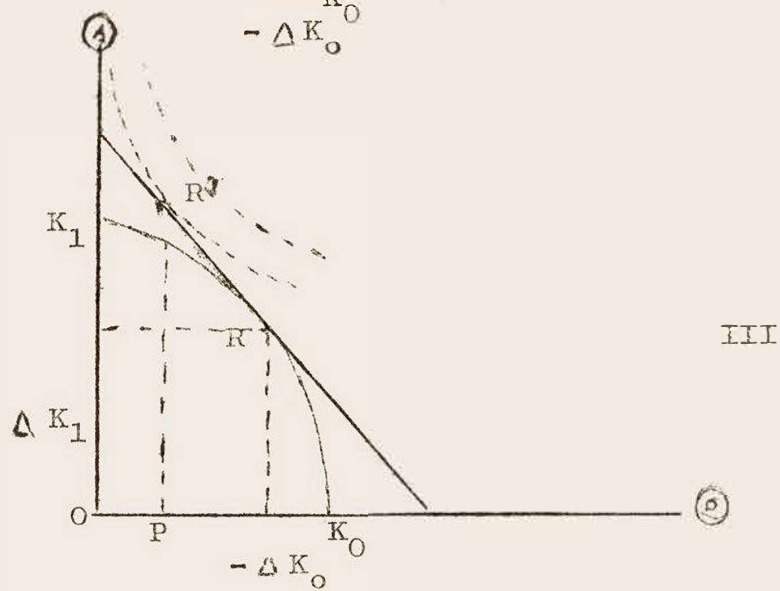
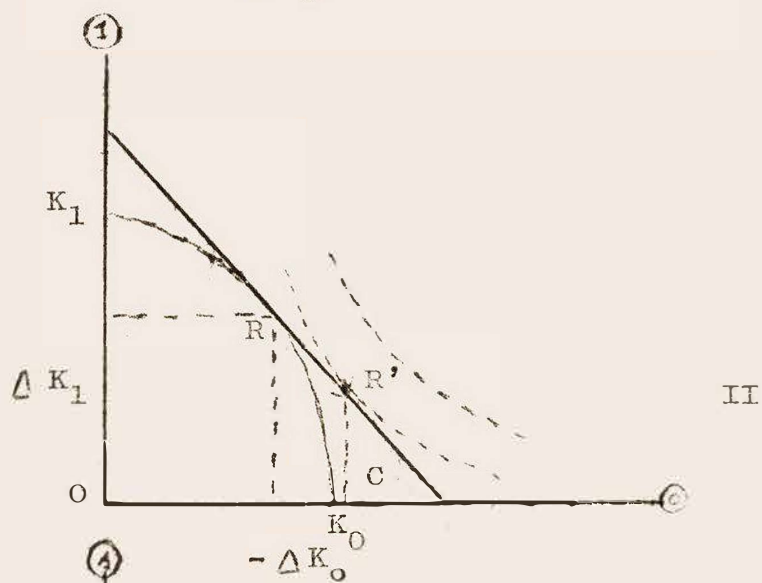
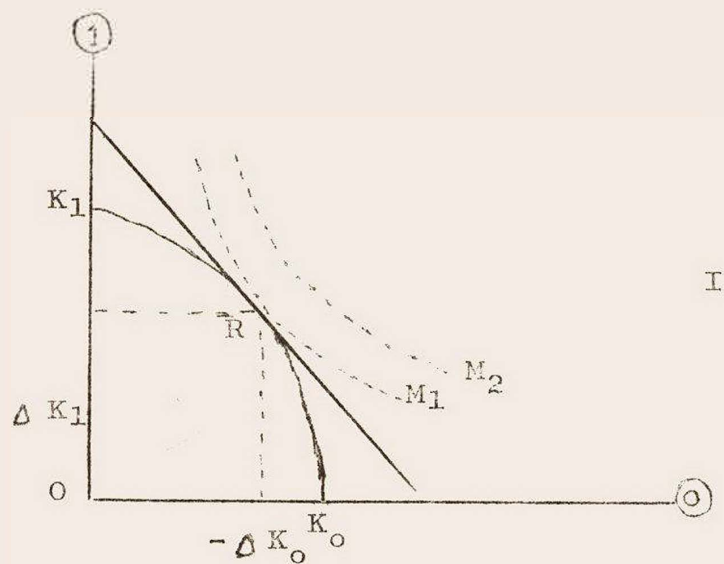
En tercer lugar supondremos la existencia de un mercado de créditos recibidos por la - empresa, con su correspondiente tipo de interés (r_c) y un mercado de préstamos dados por la empresa, también con su tipo de interés - propio (r_p).

Finalmente, supondremos que la empresa (y este es un supuesto razonable cuando se tra- ta de multinacionales) tiene definidas unas curvas de indiferencia que relacionan los deseos de gastar más o menos durante cada uno de los períodos, con lo que la empresa trata de maximizar su utilidad.

Con todos estos elementos podemos ahora - plantear los diversos casos tal como se pre- sentan a la Empresa Multinacional y como és- ta los resuelve para determinar si logra aceptar las mejores decisiones.

4.2.1.6.2.1.1. Caso de que r_c y r_p sean iguales y constantes.

La solución que en este caso nos da la aplicación de los criterios de VAN y/o TRI sería la del punto R, de cualquiera de los tres gráficos que se exponen a continuación. Los resultados según ese planteamiento se - rían:



En la situación I el volumen de inversión deberá ser de $-\Delta K_0$, puesto que para ese valor se cumple que:

- el VAN es máximo. Estamos en el punto de tangencia de la curva que nos indica las posibilidades de transformación de la empresa mediante inversiones reales y la recta de transformación mediante operaciones en el mercado financiero. Por lo tanto ésta es la recta más alejada del origen que resulta alcanzable y es la que hace máximo el valor

$$K_0 + (K_1/(1+r)) = \text{VAN}$$

- del mismo modo, en el punto R se cumple que $\text{TRI} = r$ puesto que en el la pendiente de la curva (que viene dada por la TRI) es igual a la pendiente de la recta (que viene dada por r). En efecto

$$-\Delta K_0 + (\Delta K_1/(1+i)) = 0$$

$$i = -(\Delta K_1/\Delta K_0) - 1 = r$$

Podemos añadir además que en esta situación I la respuesta dada por los dos criterios de inversión no solamente es idéntica sino que también coincide con el máximo de bienestar que puede lograr la empresa puesto que la curva de indiferencia más elevada es tangente precisamente en el punto R.

Sin embargo, la simple inspección de las situaciones II y III nos hace ver que esa misma solución para los volúmenes de inversión deja de ser óptima cuando la oncuadra-

mos dentro de todo el esquema de decisiones de la empresa, que ha de tender a hacer máxima la utilidad de la misma en función de las posibilidades de consumo que crea para todo el conjunto de períodos (en este caso dos).

Así, en la situación II la decisión de inversión deberá ir acompañada de otra decisión adicional de petición de crédito hasta el punto C, de modo que, sin disminuir la inversión real, se amplíe la posibilidad de consumo en el momento presente; posibilidad que en el período siguiente se pagará, junto con sus intereses, gracias a los rendimientos que proporcione la inversión realizada. Y, por supuesto, quedará además un margen para consumo en este segundo período.

De una manera semejante en la situación III, la solución correcta debe llevar a una concesión adicional de préstamo hasta el valor correspondiente a R^I , de modo que las posibilidades de consumo iniciales quedan reducidas a OP mientras que el consumo de período siguiente queda aumentado en la cuantía del préstamo más los intereses.

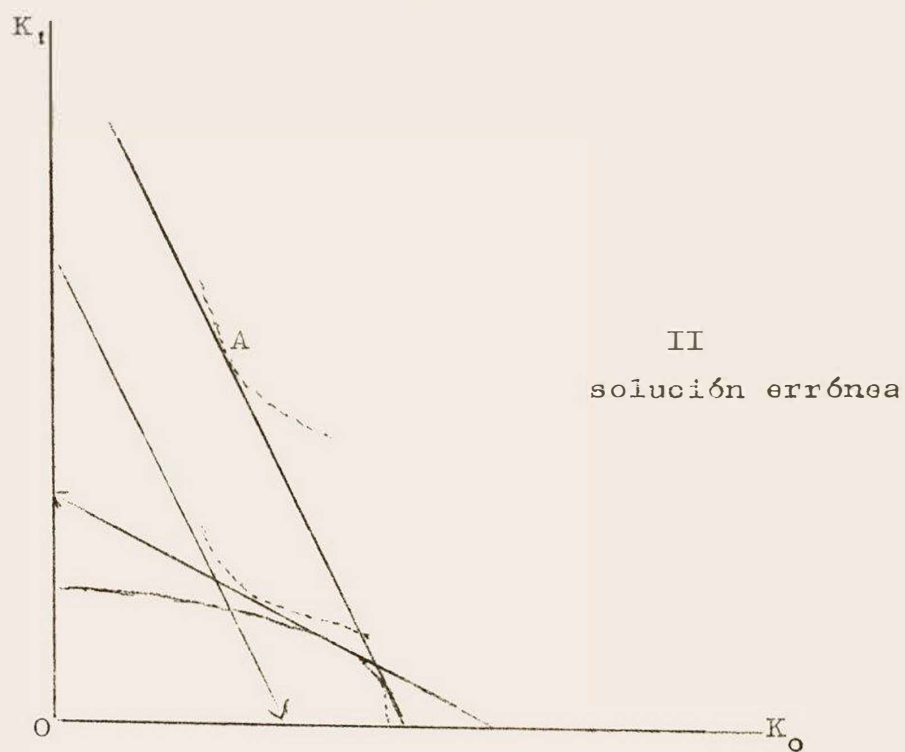
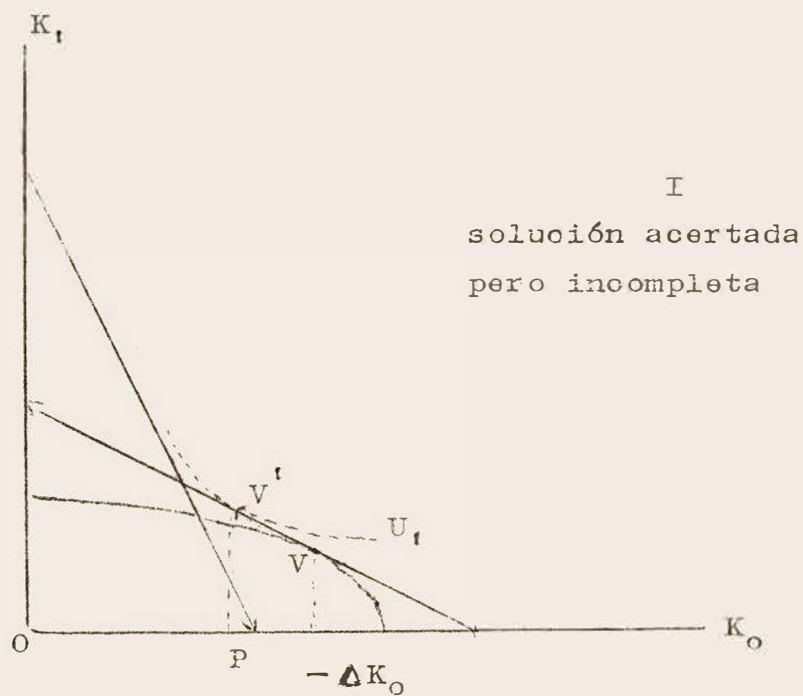
4.2.1.6.2.1.2. Con tipos de interés distintos y constantes,

de tal modo que $r_c > r_p$.

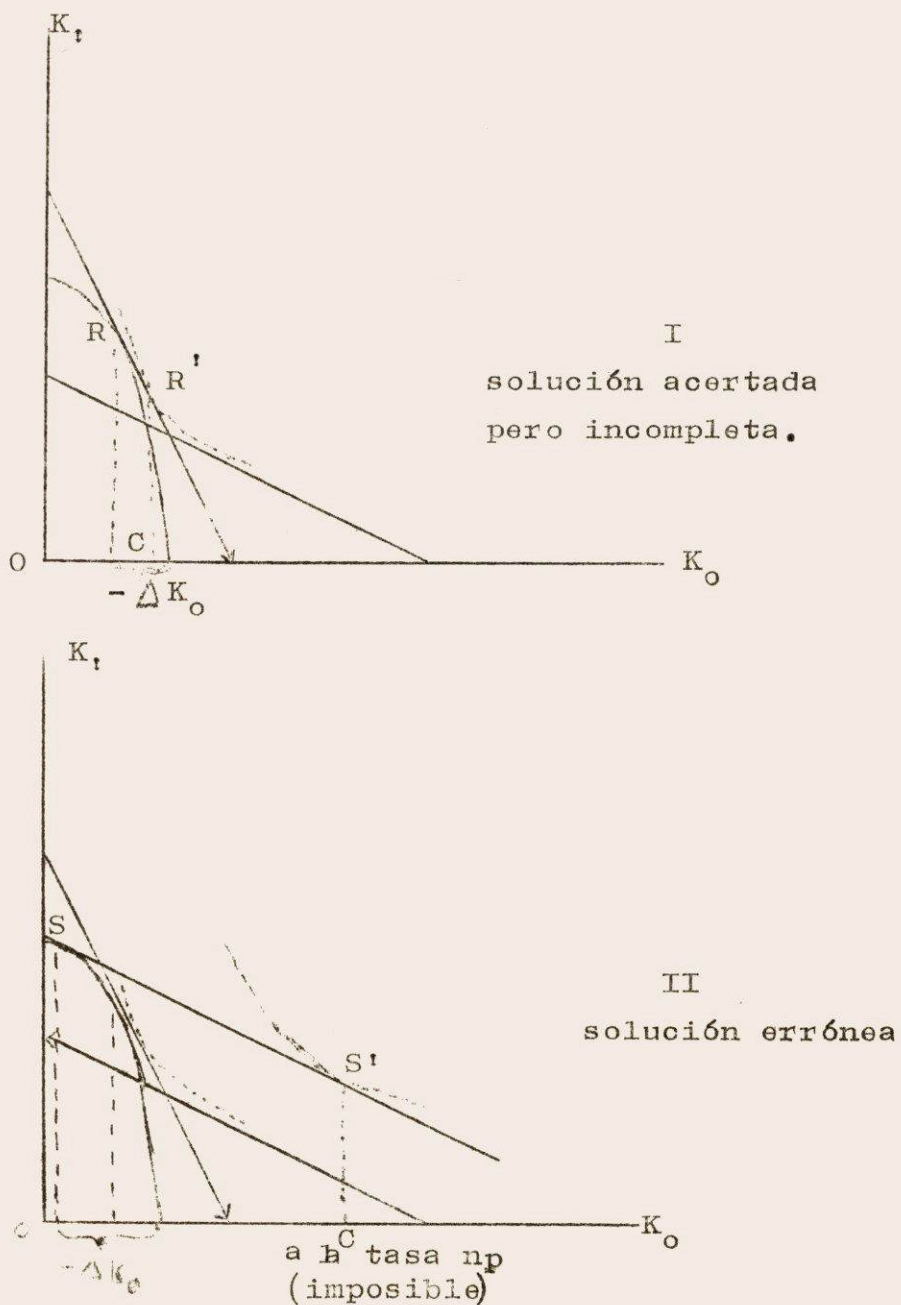
Con los mismos elementos que en el caso anterior obtenemos un resultado adicional. No solamente resulta que la solución dada por el sistema de VAN y TRI es incompleta, con relación al óptimo de

bienestar sino que además incluso pueden ser erróneas si no hacen referencia al tipo de interés adecuado.

Así, en la situación I, del gráfico siguiente, la utilización correcta de r_p nos dará la solución "V" aunque no logrará darnos la verdadera respuesta V' . Pero, si para tomar la decisión utilizamos el tipo r_c obtendremos una solución falsa en cuanto al volumen de inversiones y en cuanto a la concesión de préstamos, que habría de hacerse a la tasa r_c para responder a la lógica del gráfico (situación II).

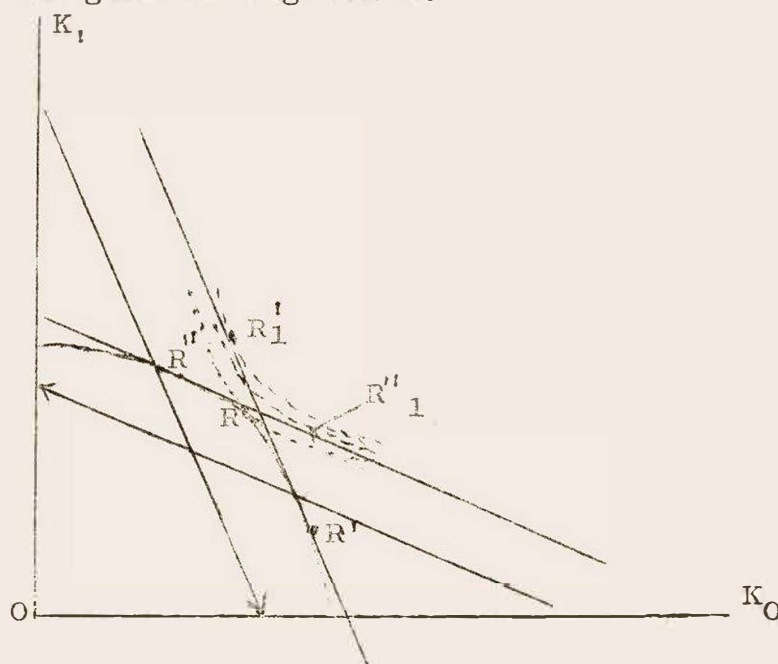


Lo contrario sucederá si la situación - de la empresa viene dada por el gráfico si guiente. La solución adecuada pero incom - pleta nos viene mostrada por la situación I, en la que tanto el criterio de VAN como el de TRI utilizan como elemento de refe - rencia el valor de r_0 . La situación II - nos muestra en cambio la solución errónea del problema.



Peró, aún más, nos podemos encontrar con que en determinadas circunstancias la respuesta correcta solamente nos puede ser proporcionada si recurrimos como término de referencia a la propia tasa de rentabilidad marginal (a la pendiente de la curva que indica las posibilidades de transformación de la empresa a través de los proyectos de inversión). Serán aquellos casos en que nos encontremos en un punto medio entre los tipos de interés del mercado de créditos y del mercado de préstamos de la empresa.

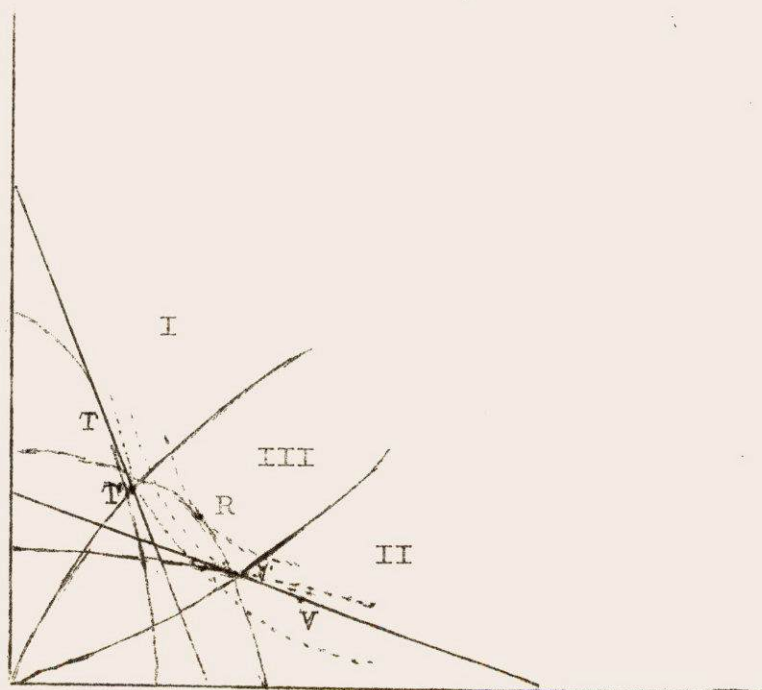
En este caso la utilización de cualquier tipo de "interés de mercado" nos dará en todo caso soluciones no solamente incompletas sino también erróneas como nos muestra el gráfico siguiente:



donde R nos da la solución correcta y completa, mientras que R' (R'_1) y R'' (R''_1) son soluciones erróneas.

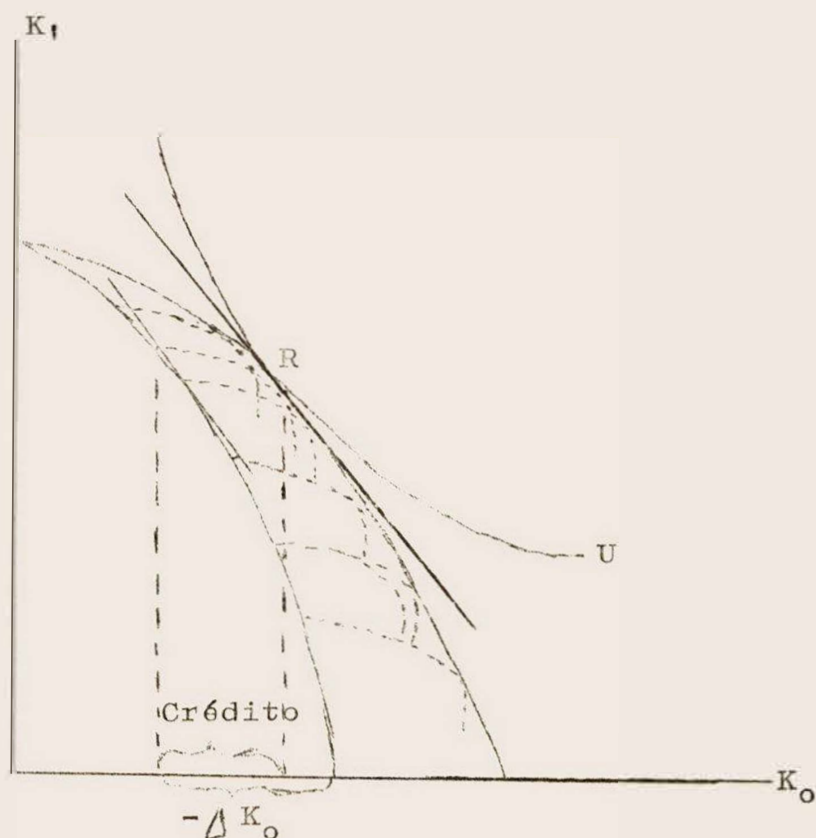
Si unimos ahora los tres supuestos que acabamos de analizar en este apartado y consideramos todos los posibles puntos que pueden darse por toda la extensión del cuadrante, obtendremos tres zonas, como las representadas en el gráfico y en las que los resultados pueden resumirse en:

- Zona I: Debe utilizarse el tipo de interés sobre los créditos. Ambos sistemas de decisión darán soluciones correctas pero incompletas.
- Zona II: Debe utilizarse el tipo de interés sobre los préstamos. Ambos sistemas darán soluciones correctas pero incompletas.
- Zona III: Debe utilizarse la tasa marginal de rendimiento en la producción. En este caso, comparando esa tasa con la tasa de preferencia temporal adecuada, los dos sistemas dan soluciones correctas y completas.



4.2.1.6.2.1.3. Con tipos de interés distintos, y crecien-
tes en el mercado de créditos.

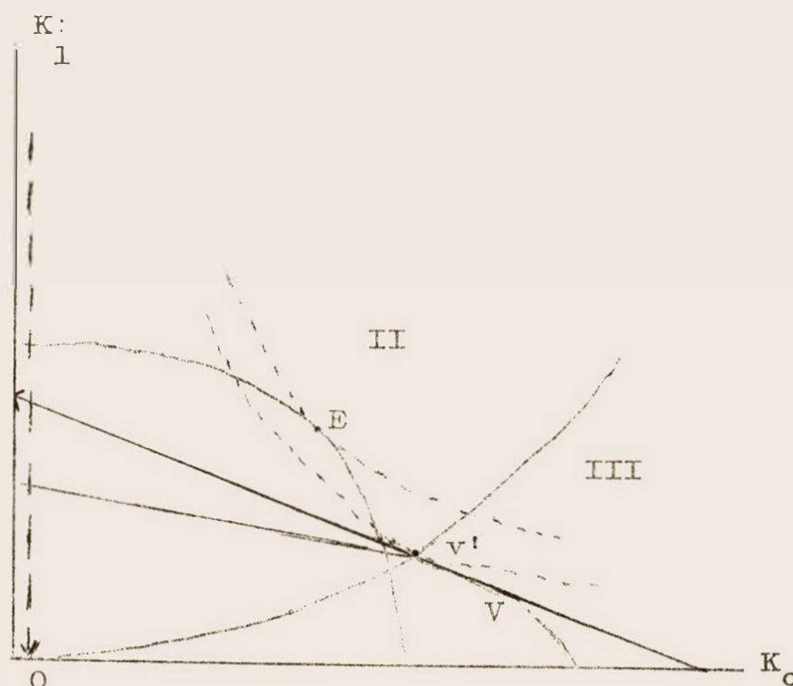
Este problema únicamente puede plantearse en la zona I, naturalmente. El gráfico - nos muestra la forma en que se resuelve el problema. A partir de cada posible punto de la curva de transformación mediante la producción deberemos considerar la posibilidad de acudir al mercado de créditos, pero cuanto mayor sea la cuantía del crédito solici- tada mayor será el tipo de interés que haya mos de abonar. Esto da como resultado las - curvas de trazo punteado. La solución, tanto al volumen de inversión como al volumen de crédito vendrá dada según la tasa marginal de costo de los créditos.



4.2.1.6.2.1.4. Existencia de limitaciones en el capital disponible.

En este caso se produce una discontinuidad en el mercado de créditos de modo que, bien sea desde el principio, o al menos a partir de una cierta cantidad de crédito - el tipo de interés sobre éste tiende a infinito. En consecuencia, la zona I desaparece o, al menos, se ve reducida. Planteamos a continuación algunos casos-tipo:

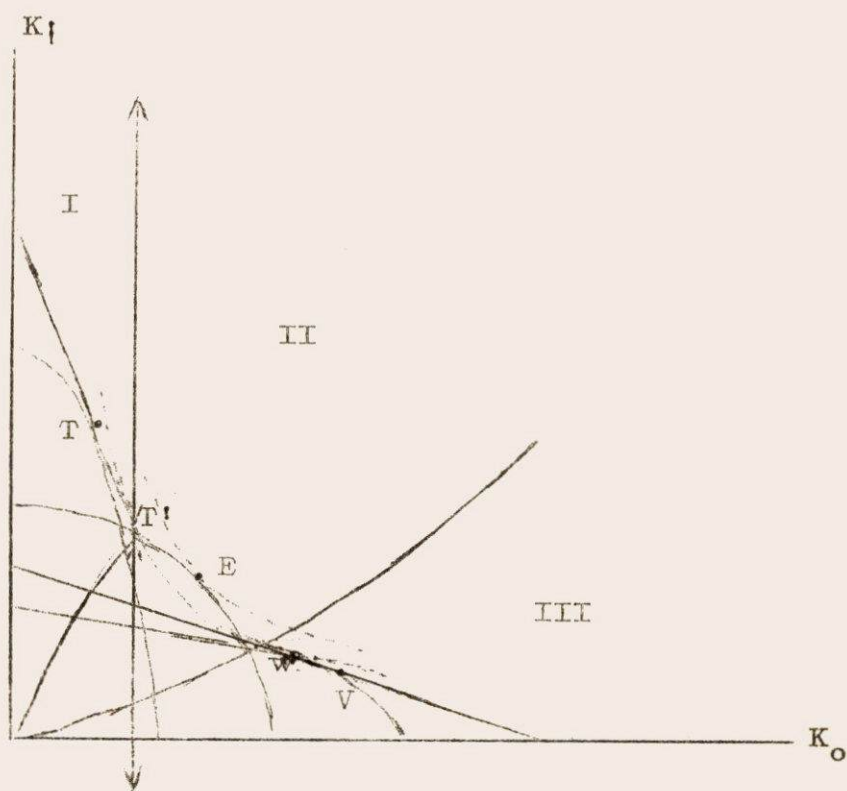
(a) Caso de imposibilidad de conseguir crédito.



Como puede apreciarse, la zona I desaparece totalmente, quedando únicamente las zonas II y III, en las que se cumple todo lo que hemos señalado en los apartados anteriores.

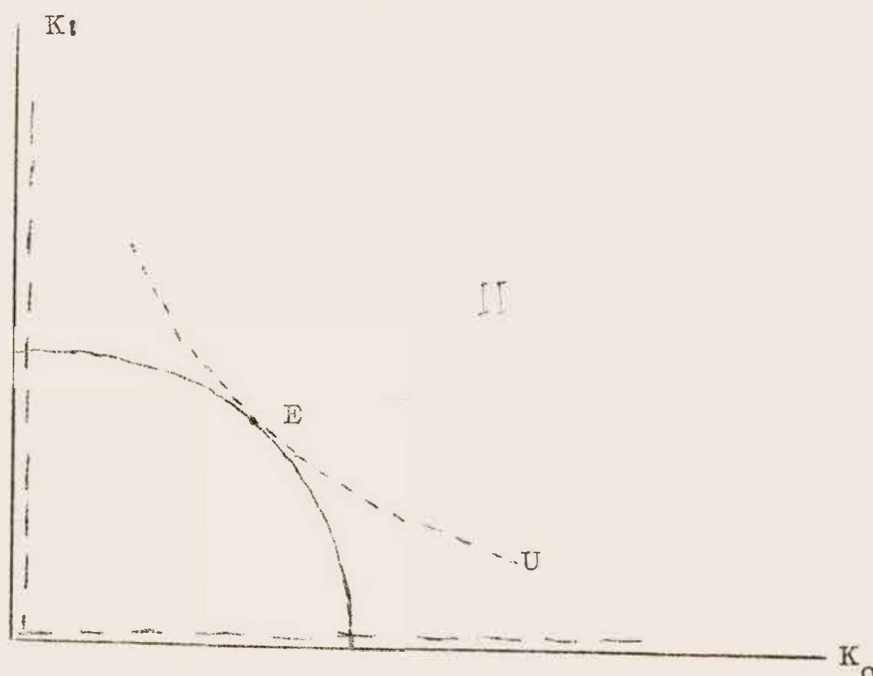
- (b) Caso de que exista un límite en la cantidad de crédito que se puede pedir.

La solución sin explicación adicional, queda representada en el gráfico siguiente, donde se aprecia el recorte que experimenta la zona I.



- (c) Caso de que tanto el mercado de créditos como el de préstamos resulte prohibitivo.

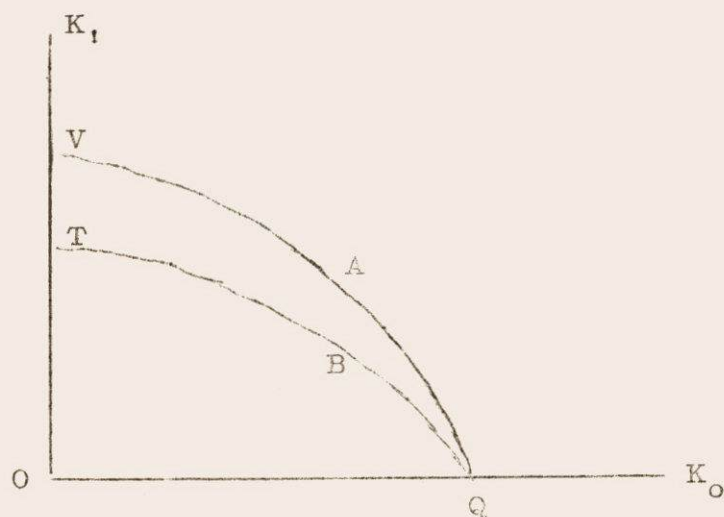
El resultado obviamente esperado es que, como nos muestra el gráfico siguiente, desaparecen las zonas I y II.



4.2.1.6.2.1.5. Existencia de proyectos de inversión no independientes.

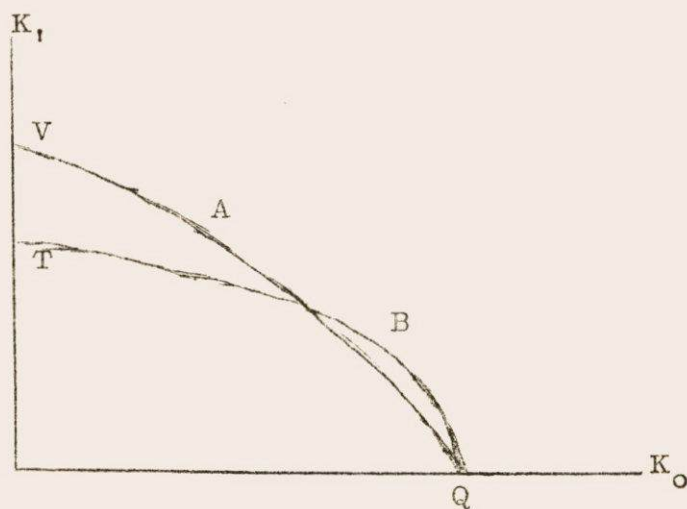
Vamos a plantear aquí esquemáticamente el caso de dos conjuntos de proyectos de inversión mutuamente exclusivos.

- (a) Una primera aproximación puede consistir en la presentada en el gráfico siguiente, donde la curva A indica una serie de resultados ordenados, distintos y siempre superiores a los mostrados por la curva B.



La solución de este caso no añade nada a lo que ya hemos presentado y a las consideraciones que hemos realizado para los dos criterios de selección de inversiones. Bastará estudiar el problema con relación a la curva A y determinar las tres zonas a que hemos aludido, según nos lo exijan las curvas de indiferencia intertemporales.

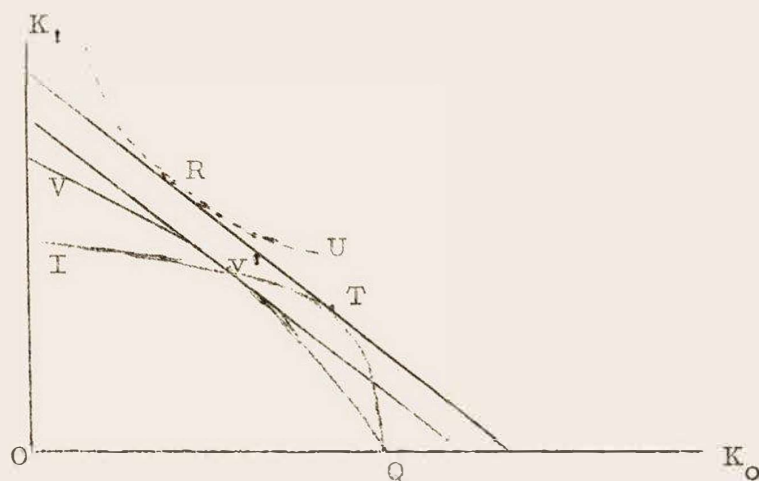
(b) Una segunda aproximación es la que nos muestra el gráfico siguiente, donde existe un tramo en que uno de los dos conjuntos de proyectos es mejor que el otro.



Veamos lo que con relación a este segundo supuesto nos indican los dos sistemas de selección de inversiones utilizados por estas empresas multinacionales, siguiendo el mismo esquema de casos que hemos adoptado en los apartados anteriores:

- a) Tipos de interés iguales y constantes en el mercado de préstamos y de créditos.

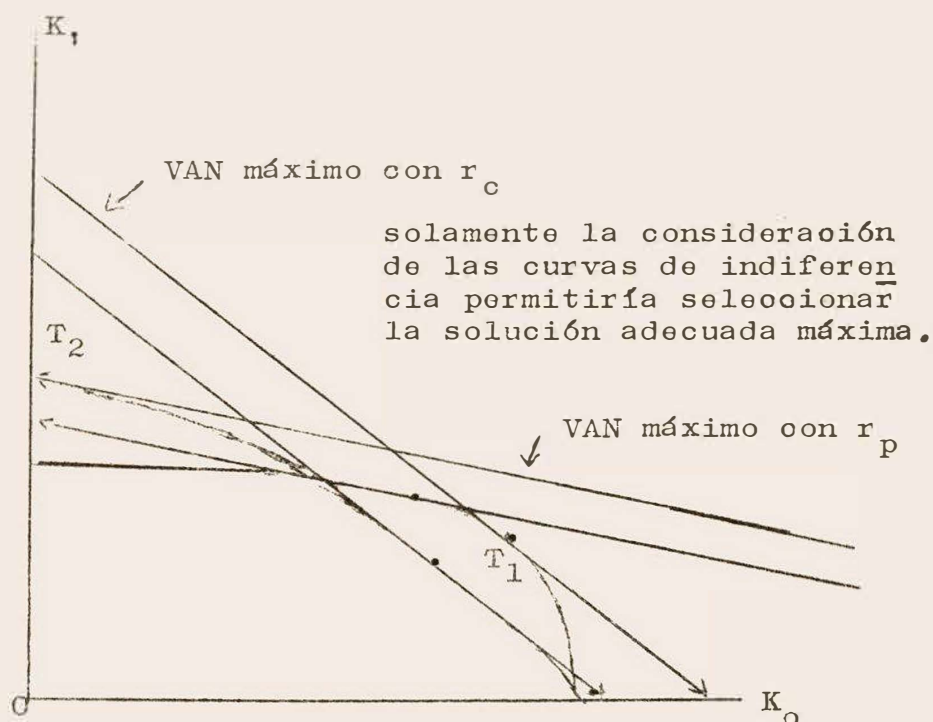
Tal como nos muestra la figura siguiente, el sistema de VAN nos da una solución correcta pero incompleta (el punto T). En cambio el sistema de TRI no es capaz de distinguir entre los puntos T y V', y, en consecuencia, no es capaz de ordenar adecuadamente las decisiones de esta empresa.



Como en los casos anteriores, seguimos observando que, en todo caso, tampoco aquí los sistemas nos dan la verdadera solución que hace el óptimo de la empresa: el punto R.

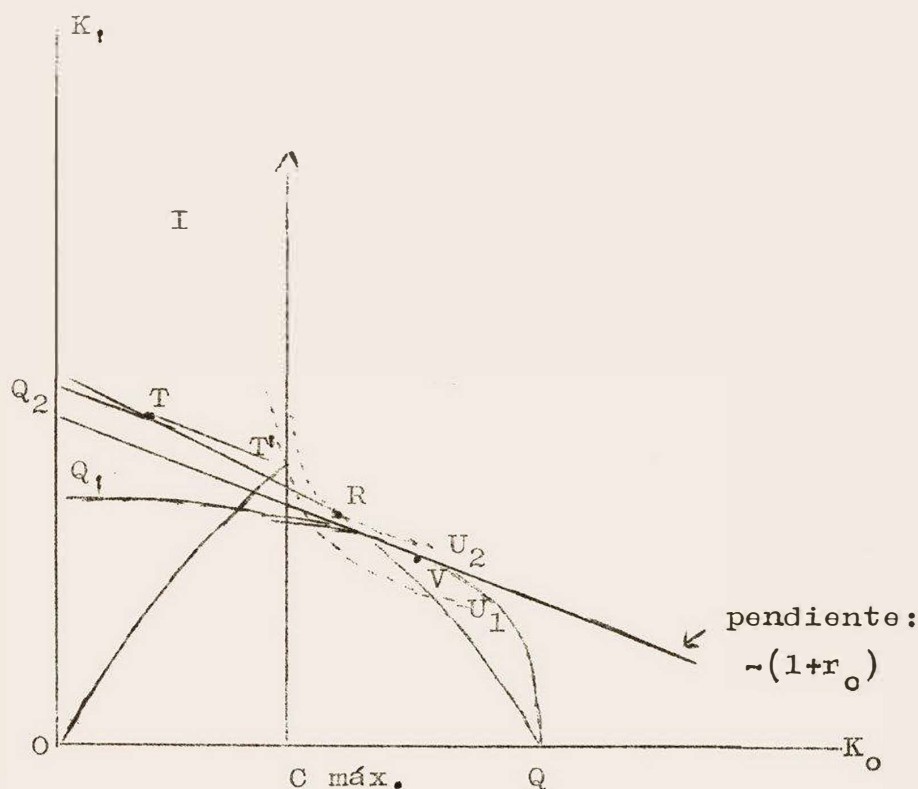
3) Tipos de interés distintos y constantes.

En este caso nos encontramos, como podemos ver en el gráfico, que tampoco el sistema de VAN es capaz de distinguir entre las dos soluciones que obtenemos (puntos T_1 y T_2). Evidentemente, el sistema de TRI, a fortiori, indica también una incapacidad de identificación.



4) El caso de tipos de interés distintos, y crecientes en el mercado de créditos - acentúa aún más la ineficacia de los sistemas de selección de inversiones, no ya solamente para llegar a la solución de óptimo sino ni tan siquiera para identificar una determinada línea de actuación como - "la más correcta".

4) Si, además, añadimos las limitaciones de crédito la incapacidad de los sistemas de selección de inversiones para proporcionar una solución adecuada correcta (ni siquiera digamos óptima) resulta más acentuada, como nos muestra el gráfico siguiente:



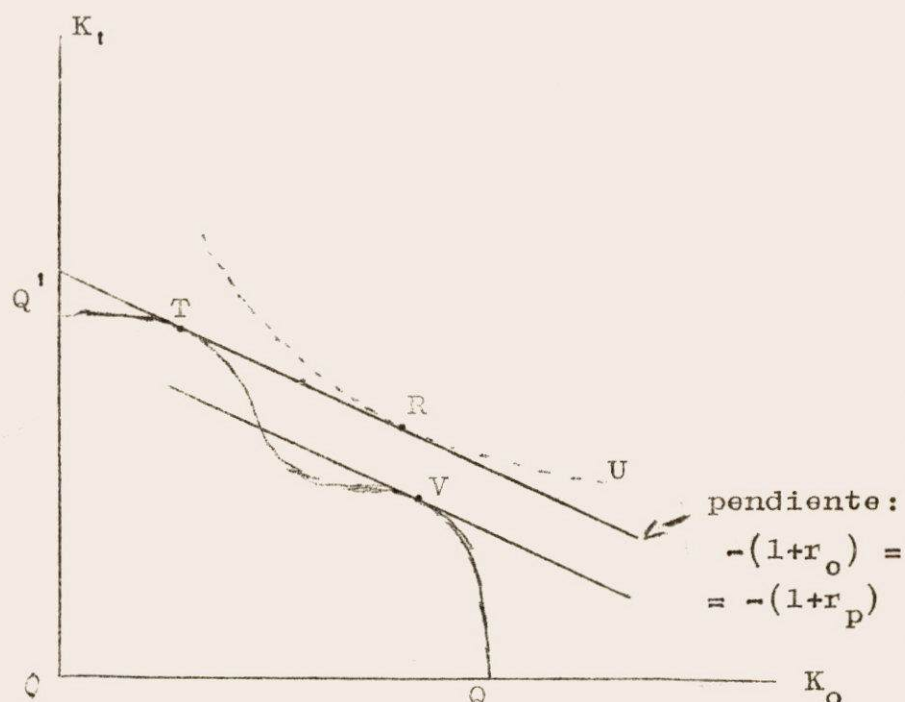
donde puede apreciarse cómo, a medida que nos acercamos a las condiciones reales el valor del tipo de interés como elemento - para el cálculo de VAN y como término de comparación con la TRI es muy pequeño. Ni siquiera nos vale ya el tipo r_c en la que hemos denominado zona I . Solamente el recurso a las curvas de indiferencia intertemporales puede dar una solución adecuada

desde el punto de vista de una optimización de las decisiones de la empresa. Utilizar - en estas condiciones los sistemas que examinamos es conformarse con un pobre sustituto.

4.2.1.6.2.1.5. Proyectos sucesivos de rentabilidad primero creciente y después decreciente.

Nos encontramos de nuevo en este caso, tal como nos muestra la figura, con un problema de identificación de un punto único como óptimo. Es claro que resulta óptimo - el punto R; pero ésto no nos lo dirá ninguno de los dos sistemas utilizados. También resulta claro que la solución correcta al volumen de inversión a realizar viene dada por el punto T; pero esta respuesta tan solo la obtendremos si por azar comenzamos a investigar las posiciones de máximo precisamente en el entorno de dicho punto T. Esto se debe al sistema técnico de obtención de máximos en la programación lineal, mediante aproximaciones sucesivas.

Por otro lado, si utilizamos el criterio de TRI en ningún caso podremos hacer una - distinción clara entre los puntos T y V, ni siquiera por azar.



Podríamos extendernos ahora en la consideración de casos particulares, como antes hemos hecho. Así podríamos estudiar los casos:

- con tipos de interés iguales y constantes
- con tipos de interés distintos y constantes
- con tipos de interés distintos, y crecientes en el mercado de créditos
- con limitaciones en la cuantía de crédi-tos.

Sin embargo, estimo que la presentación de la técnica de análisis ha sido realizada de una manera suficientemente extensa - como para no necesitar esta nueva amplia -ción. En lugar de élllo, vamos a resumir las conclusiones que para este caso de dos pe-ríodos hemos obtenido:

1. La regla de la TRI resulta inválida en los casos de tangencias múltiples.
2. La regla de VAN vale siempre que la regla de la TRI nos da soluciones "correctas". Y además ofrece soluciones "correctas" cuando las tangencias múltiples se dan en una de las tres zonas demarcadas (una sola zona, cualquiera que sea ésta).
3. En la zona II ambas reglas funcionan "correctamente", pero solo de una manera puramente formal.
4. La regla del VAN da soluciones no correctas (no distingue claramente) cuando se da el caso de tangencias múltiples e imperfecciones en el mercado de capitales (tipos de interés distintos en ambos mercados, tipos crecientes en el de créditos, o limitaciones en la cuantía de éstos).
5. En todo caso, ambas reglas únicamente resuelven el problema de la producción y no el de la financiación.

4.2.1.6.2.2. Caso de "n" períodos.

El planteamiento del problema, tomando por ejemplo el sistema de VAN, viene dado por las ecuaciones siguientes

$$K_0 + \frac{K_1}{1+r_1} + \frac{K_2}{(1+r_1)(1+r_2)} + \frac{K_3}{(1+r_1)(1+r_2)(1+r_3)} + \dots = \text{VAN}$$

que en el caso de que el tipo de interés sea el mismo para todos los períodos se transforma en

$$V.A.N. = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{K_t}{(1+r)^t}$$

Esta restricción asociada a una función de transformación como

$$f(K_0, K_1, \dots, K_n) = 0$$

nos da como resultado las soluciones de máximo de producción (y, por lo tanto, los volúmenes de inversión necesarios para hacer máximo el VAN).

Si, junto a ósto, consideramos ahora el hiperplano de indiferencia intertemporal podremos además resolver el problema de la financiación. Es decir, podremos obtener el verdadero óptimo para la empresa.

En principio podemos añadir que la sustitución de la TRI en la ecuación primera (poniendo cero en lugar de VAN), y la comparación de ésta con el "tipo de interés de mercado" nos daría soluciones del mismo estilo.

Sin embargo, la introducción de numerosos períodos, además de las conclusiones que ya obteníamos para el caso de dos períodos según los distintos supuestos sobre los tipos de interés en los dos mercados financieros, nos añade un detalle de importancia respecto al criterio de la TRI. Este detalle consiste en la posibilidad adicional de que la ecuación

$$K_0 + \frac{K_1}{1+TRI} + \frac{K_2}{(1+TRI)^2} + \dots = 0$$

tenga soluciones múltiples para el valor de TRI.
Así sucede en los ejemplos simples que recogemos a continuación:

(a) Consideraremos el caso en que

$$K_0 = -1$$

$$K_1 = 2$$

$$K_2 = 1$$

La ecuación a resolver será:

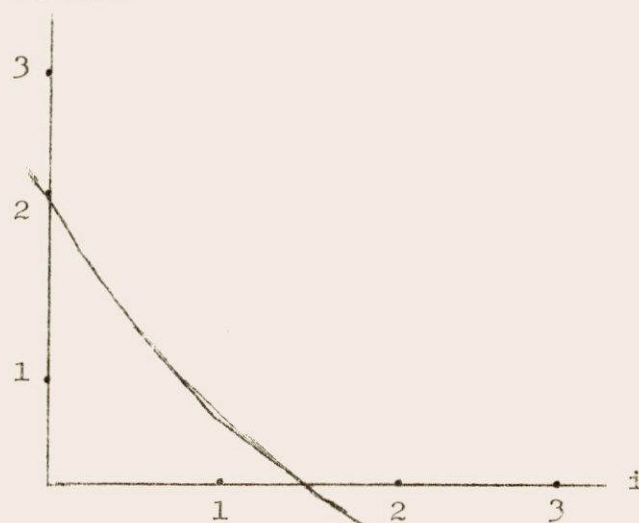
$$-1 + \frac{2}{1+i} + \frac{1}{(1+i)^2} = 0$$

$$-(1+i)^2 + 2(1+i) + 1 = 0$$

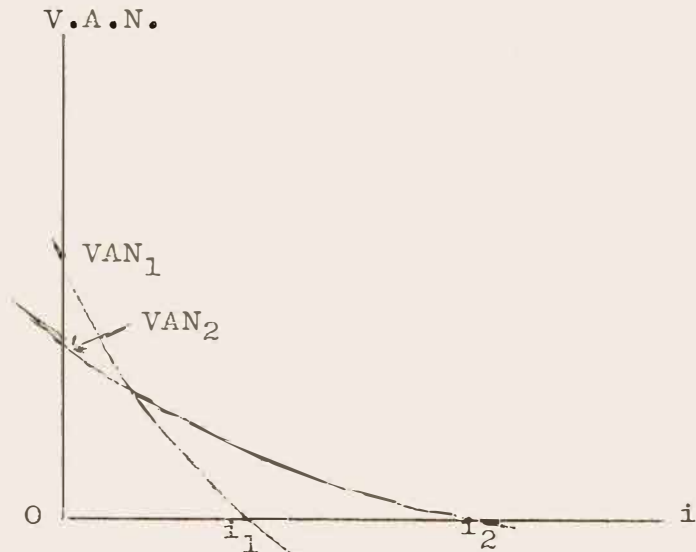
$$(1+i) = \frac{-2 \pm \sqrt{4+4}}{-2} = 1 \pm \sqrt{2}$$

$$i = \sqrt{2}$$

V.A.N.



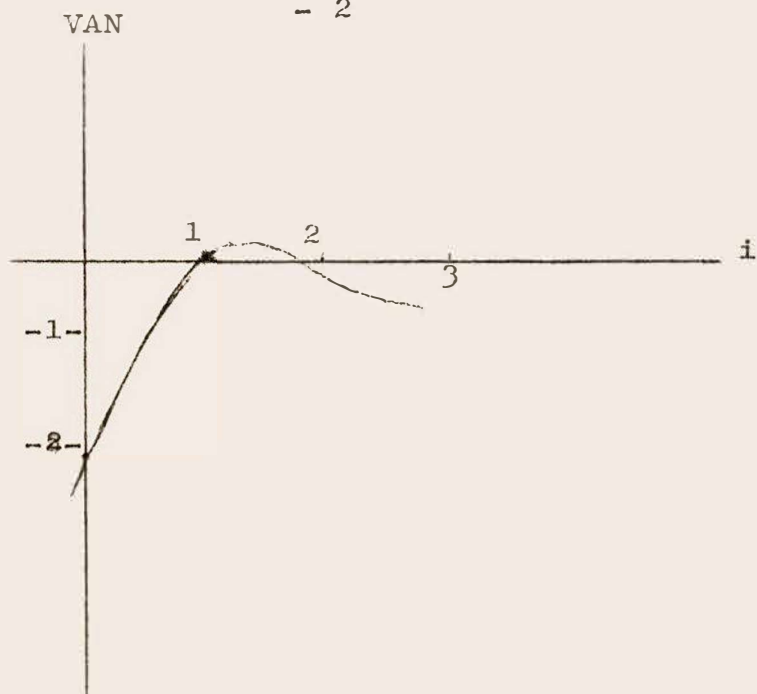
- (b) Puede suceder también que ambos sistemas de decisión nos den respuestas en determinados momentos contradictorios.



- (c) Podemos también encontrarnos con respuestas múltiples en cuanto a las TRI, sin que podamos decidir a priori cuál es el valor acertado para compararlo con el "tipo de interés de mercado".

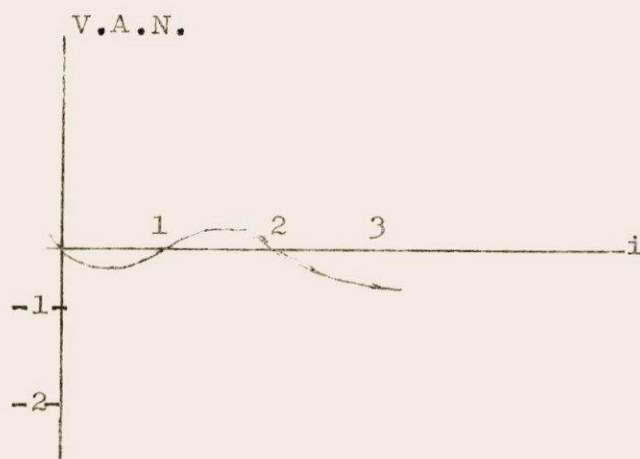
- 1, 5, -6

$$(1+i) = \frac{-5 \pm \sqrt{25-24}}{-2} \Rightarrow 3 \text{ y } 2$$



o como sucede para los valores de caja siguientes:

- 1, 6, -11, 6



(d) Finalmente puede suceder que el problema presente soluciones imaginarias.

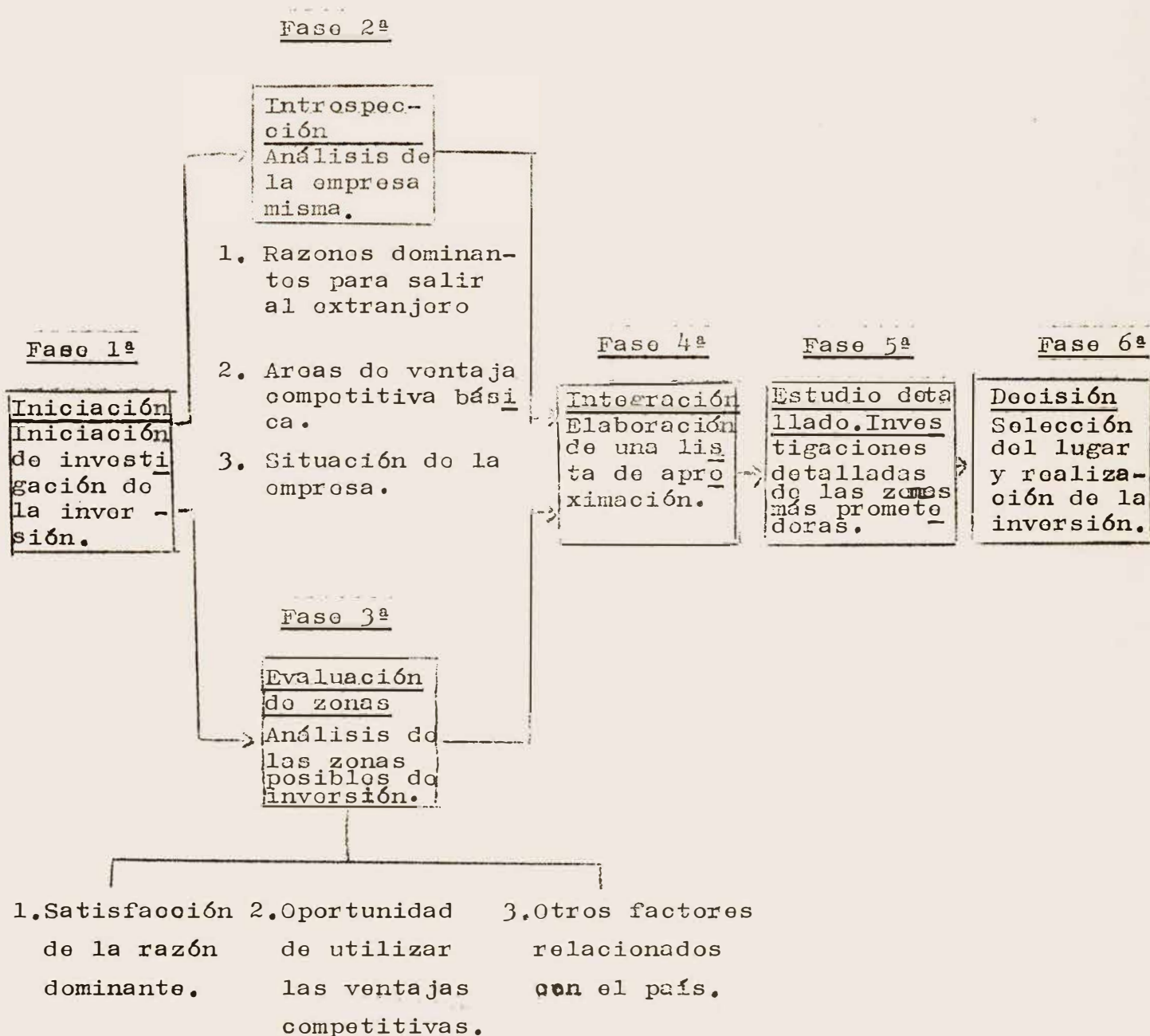
- 1, 3, - 2,5

$$(1+i) = \frac{-3 \pm \sqrt{9-10}}{-2} = \frac{-3 \pm \sqrt{-1}}{-2}$$

Ante estas dificultades enunciadas para el método de la TRI creo que podemos afirmar que el mejor sistema de los utilizados por estas empresas es el de VAN, aunque ambos sean radicalmente imperfectos.

Finalmente señalemos que toda diferencia entre ambos sistemas radica en que cada uno de ellos supone una tasa distinta de ~~re~~inversión de los flujos de caja netos (258).

En todo caso, la aplicación de estas técnicas exige toda una labor sistemática de recopilación y análisis de información, que, siguiendo a Richard D. Hay, podemos sintetizar en un esquema como el siguiente (259):



4.2.1.6.3. Condiciones de incertidumbre.

Como ya se ha señalado en otra parte de la tesis, la E.M. aparece sometida a diversos riesgos. Con Fernando Eguidazu (260), podemos sintetizar esos riesgos en los siguientes: (a) riesgos cambiarios, (b) riesgos de controles de cambios y (c) riesgos de nacionalización, como los tres más temidos por la E.M. Como el mismo Eguidazu afirma, "a diferencia de los demás factores el factor riesgo influye de forma muy desigual en el tiempo. En circunstancias normales reviste una importancia reducida para la mayor parte de las empresas. En épocas de crisis, sin embargo, cuando las expectativas de riesgos comienzan a materializarse, tal factor se impone a los demás y dicta de forma prácticamente absoluta la política de remisión de beneficios".

La existencia de este tipo de riesgos hace extremadamente útiles todas las técnicas que, al estilo de la Hertz sobre árboles estocásticos, permiten analizar el clima global de la inversión (261)

Probablemente el sistema más utilizado a nivel práctico por las más sofisticadas empresas multinacionales es el que se conoce con el nombre de "promedio y la varianza" (262).

Sin entrar en exoesivas complejidades, que no son del caso, vamos a explicar sucintamente en qué consiste este método de decisión, que inicialmente fué elaborado con vistas a la selección de carteras de valores en el mercado bursátil.

Supongamos que la empresa ha decidido que va a distribuir en inversiones una determinada cantidad K .

Con vistas a la distribución calcula el rendimiento medio de las inversiones

$$\mu = \sum_i a_i p_i$$

donde a_i representa el tanto por uno de inversión en un determinado proyecto.

Junto a ese valor la empresa puede calcular una medida que lo expresa el riesgo de que el resultado no coincida con el promedio calculado:

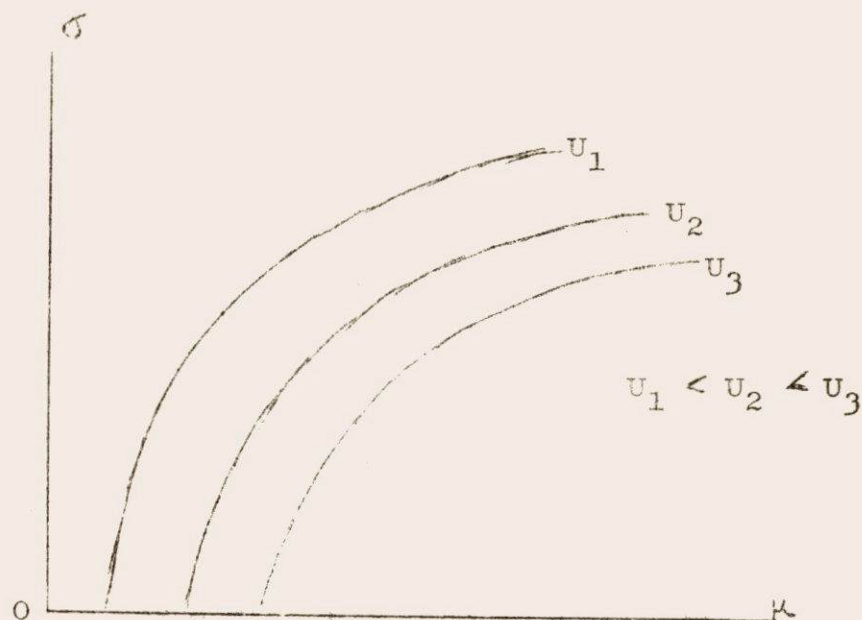
$$\sigma = \left[\sum_i a_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_i \sum_j a_i a_j \sigma_{ij} \right]^{1/2}$$

donde σ_{ij} indica la desviación típica, o covarianza de las inversiones i, j ($i \neq j$).

Lo primero que habrá que obtener es la "frontera eficiente", es decir el conjunto de proyectos que tienen un rendimiento máximo para un valor determinado de la desviación típica, o una desviación mínima para un rendimiento medio determinado.

$$\max \mu = \sum_i a_i p_i$$

para $G = K$



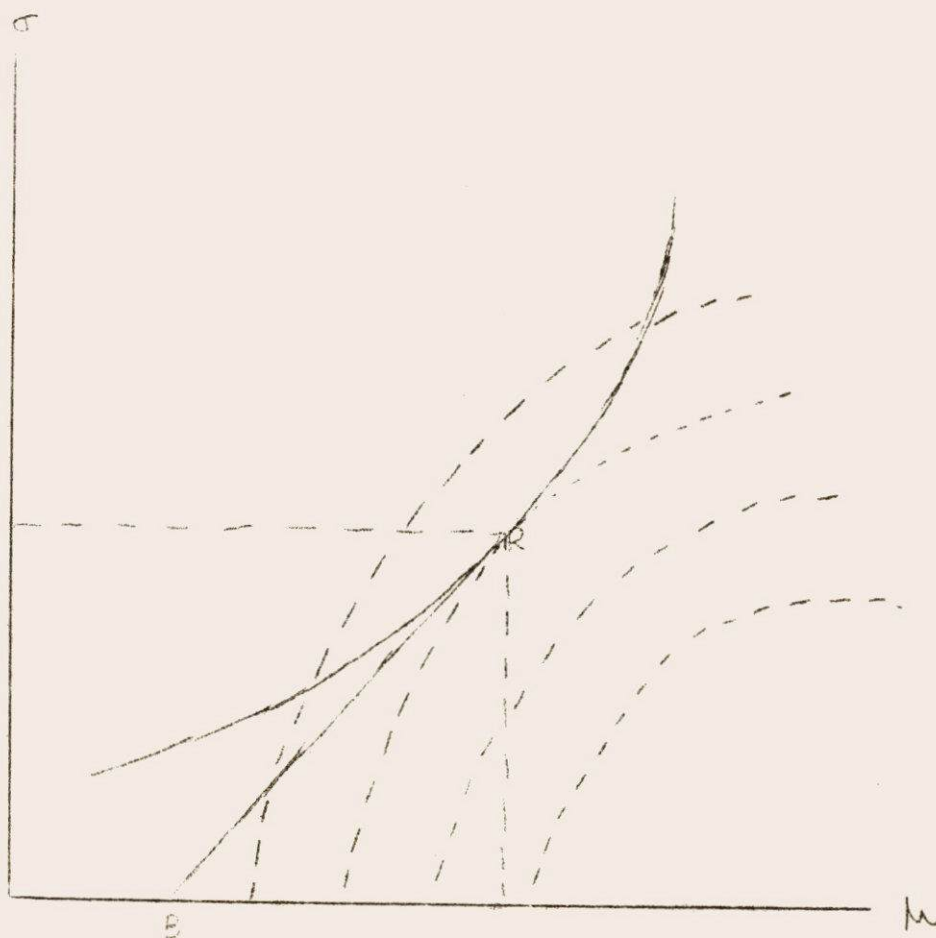
Una función de preferencia de este estilo es operativa aunque presente problemas puesto que responde, o bien a una función de utilidad cuadrática (cosa que resulta inaceptable) o bien se trata de una función de probabilidad definible mediante dos parámetros.

Con estos dos elementos, podemos dar ya la respuesta a cómo distribuirá sus recursos la empresa entre las diversas inversiones alternativas, considerando la posibilidad de que los resultados se desvíen de su esperanza matemática.

Como nos muestra el gráfico siguiente, el punto T será el volumen de inversión. Adicionalmente, existirá la posibilidad de que la empresa recurra o no al mercado de créditos o de préstamos para llegar al óptimo de bienestar. Y, por otro lado, la posición de óptimo no será definitiva sino que puede ir modificándose a medida que otras entidades

realizan inversiones dentro del mismo campo, lo cual reduce su rentabilidad y las hace sa lir de la frontera eficiente (263).

Sin entrar en explicaciones detalladas, o freemos en los gráficos siguientes dos tipos de soluciones posibles iniciales. (En ambos oa sos la solución es el punto R).





Con lo expuesto estimo que, quedan claras - las motivaciones y formas de comportamiento de la E.M. en cuanto a toma de decisiones. Podría mos ir más lejos y exponer las técnicas de árboles de decisión, con o sin probabilidades, - pero creo que sería excesivo y no aportaría na da nuevo a esta filosofía de comportamiento - que estamos tratando de exponer con relación a los dos aspectos fundamentales de tal comporta miento: la decisión de inversión y el mercado de productos.

4.2.1.6.4. Puntos críticos en los sistemas de selección de inversiones (164).

Vamos a ocuparnos ahora de la compatibilidad o incompatibilidad entre los objetivos que persigue la Sociedad Nacional y la filosofía de comportamiento que preside los procesos de toma de decisión de las empresas multinacionales.

De antemano podemos adelantar que el sistema de decisiones de la E.M. resulta ser un factor positivo en el crecimiento cuantitativo pero no tanto en el aspecto cualitativo que conforman el nivel de vida de un país actual. La empresa, por este conducto, es también fuente de tensiones que tienen una manifestación grave en la inflación de precios. En razón de estas contribuciones, y además por no favorecer una equitativa distribución de la renta, el sistema de decisiones de la empresa multinacional no favorece la estabilidad social.

Pero de todo lo anterior, si bien es grave, no se deduce necesariamente que el sistema sea malo en sí mismo, sino tan sólo que la definición de las variables que determinan las respuestas es inadecuada (265). La economía de libre empresa (o la libre empresa dentro de la economía) a escala internacional logra un máximo de eficiencia de los factores, pero, al estar influida por motivaciones que, paradójicamente, no son auténticamente económicas (aunque sí de beneficio) no logra que ese máximo sea el de bienestar social. Y, aunque lo lograra, no habría que la distribución de los bienes fuese la adecuada; en este sentido, resulta por añadidura

que la teoría del bienestar aparece como inadecuada y su revisión es forzosa.

Por lo tanto, al menos en este segundo aspecto, es de esperar una creciente intervención de la Autoridad Pública en todos los países. Y, en cuanto a la producción, hemos de esperar también una creciente ingerencia de las entidades públicas, quizás a través de empresas públicas o nacionales, en las distintas esferas.

Pero, si nos fijamos bien, este proceso de intervención no añade nada nuevo al planteamiento económico de las decisiones. La intervención pública solamente se justificará si sus criterios de decisión (las variables que toma en cuenta) son distintos (y además correctos) de los utilizados por la empresa multinacional privada. En nada invalida el sistema de decisiones en cuanto a tal. En consecuencia, la empresa privada multinacional podría hacer innecesaria cualquier intervención pública en cuanto utilizase los criterios que señalamos como necesarios para la consecución de los objetivos sociales. Esto ya no sería una empresa pública nacionalizada y supondría añadir "simplemente" el calificativo de social al que ya tiene de privada. La empresa multinacional privada social no resultaría así una contradicción.

A efectos de exposición vamos a dividir este apartado en varios temas.

4.2.1.6.4.1. El progreso en los objetivos sociales.

Los tiempos modernos, a partir de la Revolución Industrial, han contemplado una revolución importante en los objetivos que los Estados Nacionales vienen persiguiendo en materia económica.

En los primeros momentos de la Revolución Industrial el objetivo era producir cada vez más cosas. Todo era necesario, de modo que cualquier incremento de producción significaba un incremento de bienestar, si prescindimos de los aspectos de la distribución de ese bienestar (Véase la revista Información Comercial Española, N°. de Abril de 1.974 para una crítica y exposición de esta identificación entre incrementos de PNB o incrementos de bienestar correspondientes al planteamiento neoclásico, en páginas 23-25). Estos objetivos se han prolongado hasta nuestros días y han derivado en dos tomas que podemos calificar, respectivamente como "consecuencia" y como "escisión".

La consecuencia es la aparición de la sociedad de gran consumo en masa instaurada en todos los países denominados occidentales.

La escisión es la diferencia creciente entre los países que tenían técnicas para producir y los países que tenían las materias primas.

Desde ambos puntos de vista, desde la consecuencia y desde la escisión, el primero de los objetivos aparece ahora como fracasado. Y su fracaso se ha debido a que ha convertido -

lo que era un medio (producir y consumir bienes) en un fin en sí mismo (producir y consumir cada vez más bienes).

Ante esto fracaso se abre ahora un abismo cuyas paredes son, por un lado, el espectro del ocio, y, por el otro, el espectro de la deterioración del medio ambiente.

Quizás sorprenda al que hablemos del espectro del deterioro del medio ambiente, tema sobre el que se viene vertiendo tanta literatura en los últimos años. Y, por otro lado, es posible que sorprenda el que apliquemos el mismo calificativo de "espectro" al ocio. Sin embargo, también esto último tiene un significado claro e importante, en primer lugar porque el hombre ha perdido su capacidad de aprovechar el ocio (aunque cada vez inventa y sabe más cosas para "matar el tiempo") y, en segundo lugar, porque el hombre ha perdido su capacidad de admiración, quizás porque el sistema de vida y de producción ha dejado realmente pocas cosas que admirar.

El segundo de los objetivos económicos hoy generalmente admitido apareció más tarde, cuando se observaron irregularidades en el crecimiento económico y en la actividad económica general. Me refiero al objetivo de la estabilidad del crecimiento y al control de la inflación y/o del paro.

Por motivos económicos interesaba que la producción discurriera sin grandes sobresaltos y, así, nos encontramos a los teóricos construyendo magníficos modelos en los que

la tasa de crecimiento del producto per capita ha de ser igual a la tasa del crecimiento del capital per capita, y ambas han de ser iguales al incremento de productividad. De este modo - los salarios pueden crecer a una tasa igual al incremento de productividad y, al mismo tiempo, se mantienen constantes las participaciones - que los distintos factores perciben del producto final, mientras los precios se mantienen a una tasa de crecimiento moderada o nula.

Además, por motivos sociales, interesa que - la inflación, en su manifestación externa de - subida de precios no sea fuerte. En efecto, sabido es que existe una estrecha correlación positiva entre poder económico y poder político, así como entre inflación y dificultades políticas de un gobierno.

Por lo tanto estas metas no eran suficientes. A medida que se va accediendo a niveles de consumo más elevados, la población no mira ya a lo que ha conseguido sino a lo que aun puede conse - guir. Y esto que puede conseguir lo ve ya en - manos de cierto número de personas. ¿Por qué - no llegar a ese mismo nivel?. O bien, ¿por qué unos sí y otros no?. Esto es, por un lado, el efecto demostración del que nos habla Duonborry, y, por otro lado, el comienzo de un planteamiento exigiendo una adecuada distribución de la renta.

Este tercer objetivo está, a su vez, rela - cionado con una aspiración a la estabilidad social y política en el interior del país y tie - ne, indudablemente, aspectos tanto cualitati - vos como cuantitativos.

Finalmente, los países van saliendo de sus fronteras y lo que en los casos anteriores se daba a escala de grupos sociales en el interior de cada país se repite ahora a escala de los mismos países entre sí. Aparece la diferencia entre crecimiento y estancamiento, desarrollo y subdesarrollo, y la consiguiente aspiración al desarrollo y a una igualación del nivel de renta entre los países.

Estos objetivos económicos, cuyo análisis detallado no puede ser tema de esta tesis, constituyen el marco de referencia dentro del cual hemos de considerar a la empresa multinacional privada.

En primer lugar, de entre los países que persiguen estos objetivos limitaremos nuestra atención, como venimos haciendo, a los denominados occidentales (economías mixtas neocapitalistas). Y en segundo lugar, de entre las formas de empresas multinacionales vamos a dejar de lado como hasta ahora a las de carácter público.

Así pues, tenemos una empresa de carácter privado, que persigue sus propios objetivos de máximo beneficio, máximo poder y máximo control de mercado. Pero esta empresa debe también contribuir a los objetivos que persigue la sociedad, según el nivel de desarrollo de la misma. De una manera esquemática podríamos resumir la situación en lo siguiente:

<u>Países</u>	<u>Empresas</u>
1. Producir bienes	1. Producir bienes y crear riqueza.
2. Generar desarrollo estable.	2. Generar desarrollo económico
3. Redistribuir la renta.	3. Generar beneficios.

El hecho de que, en el cuadro precedente, los objetivos aparezcan con una misma numeración no significa que exista una correspondencia necesaria entre ellos. Es indudable que, bajo unos mismos nombres, estos objetivos encierran significados totalmente diferentes para el país y para la actuación concreta de la empresa privada (266). Estas diferencias y el cómo se ha de adecuar la empresa es lo que hemos de tratar en las páginas siguientes (267).

De una manera más concreta, y para ceñirnos al epígrafe general que ahora comentamos, vamos a analizar si los criterios y sistemas de decisión que utilizan estas empresas siguen siendo válidos cuando se les enfrenta a los objetivos sociales.

4.2.1.6.4.2. Contribución al crecimiento cuantitativo (268).

Producir cada vez más que lo que se consume implica la disposición creciente de bienes para producir, es decir, implica un proceso de inversión en bienes de capital. En efecto, recordemos que la función de producción más elemental de la forma

$$Q = F (K, L)$$

donde Q = producción final

K = capital disponible

L = mano de obra disponible

nos dice que, si L crece a una tasa constante, toda variación de Q a largo plazo habrá de venir motivada por alguna variación de K; y es ta variación de K no es sino la inver ión ne- ta que ha de producirse en alguno de los perío dos.

Esta inversión global, de la que podemos - suponer descontada ya la inversión de mora ro posición y lo que pueda aportar la inversión pública, esta integrada por la suma de las in versiones realizadas por cada una de las om- prasas del sistema.

Ahora bien, ¿qué criterio utiliza cada una de las empresas de este sistema económico?. Ateniéndose a la búsqueda de máximo beneficio de la E.M. comparará el costo adicional del - nuevo capital con los ingresos netos que éste le proporciona. Y, mientras la diferencia en- tre ambos conceptos sea positiva, seguirá in- virtiendo porque esa diferencia significa la retribución extraordinaria que la empresa es- tá percibiendo por la inversión, como ya he - mos señalado anteriormente.

La afirmación precodente resume, a mi en - tender correctamente, los planteamientos que, en el campo de las teorías de decisión, hemos expuesto para la E.M.

Estos planteamientos dividen las decisiones en cuatro modelos (269):

1. Modelos estáticos exactos.

Los elementos que intervienen en el proceso de decisión de la empresa individual son:

X = estado, situación o espacio de situaciones (un punto en el espacio de n dimensiones).
 y = posición inicial en el espacio de situaciones.

x = posición final en el espacio de situaciones.

S = conjunto de circunstancias. Elemento típico: s

H = producto cartesiano $S \times X$. Constituye el espacio total de situaciones. Cada uno de sus elementos θ es un par ordenado constituido por una circunstancia y una situación inicial: $\theta = (s, y)$

A = conjunto de acciones, Elemento típico: a

$x = f(a, \theta)$ será la ley de transformación que indica el comportamiento del sistema.

Supongamos ahora que existe una función de utilidad que el sujeto decisor trata de maximizar,

$$U = U(x, a, \theta)$$

que podemos transformar en

$$U = U[f(a, \theta), a, \theta]$$

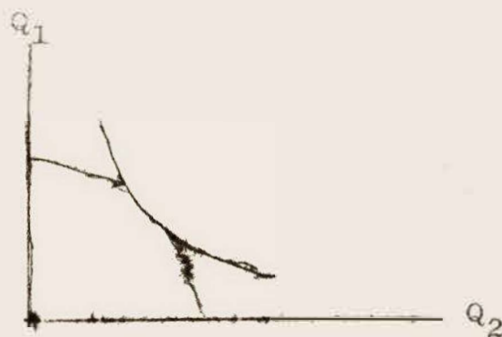
Se tratará de buscar una regla de decisión

$a = d(\theta)$ para diferentes valores de los parámetros del sistema. De tal modo que la función a maximizar se transforma en

$$U = U[f\{d(\theta), \theta\}, d(\theta), \theta]$$

En el caso de los modelos estáticos de deci
sión podemos resumir la solución de una manera
más simplificada mediante gráficos, como los -
siguientes

Gráfico (1)



El gráfico (1) nos indica la solución en el caso de rendimientos decrecientes de los proyeg
tos de decisión, en el punto de tangencia entre la función de transformación y la curva de indi
ferencia. Este caso puede resolverse directamen
te por los métodos iterativos de la programación lineal.

El gráfico (2) nos presenta un caso ligera-+
mente más complejo en el que el procedimiento -
iterativo de resolución puede no dar una respues
ta correcta, tal como hemos visto en páginas an
teriores.

Pero lo que tienen de común los dos planteamientos (y no vamos a extendernos a más porque no nos aportarían apenas nada al punto que nos interesa aquí) es que en ellos la maximización del beneficio aparece como un elemento básico. De este planteamiento se obtiene que, en el margen, la única manera de hacer máxima la utilidad es mediante la maximización de los beneficios.

2. Modelos estáticos estocásticos.

Continuando con el planteamiento a nivel abstracto del caso anterior, las variables que ahora se han de considerar son:

(I.B.P.) es el proyecto de inversión a estudiar, donde

P = medida de probabilidad

B = colección de subconjuntos a los cuales se asignan las probabilidades.

A = conjunto de acciones de entre las cuales se elegirá una.

$X(w, a)$ será la variable aleatoria, función de Ω . Donde

X = valor que se produce si sucede el estado de situación w y coincido con que hemos elegido la acción " a ".
Por ejemplo, X puede representar el flujo de caja derivado de una inversión.

$U = U(X)$ será ahora la función de utilidad de una variable aleatoria, que será élla misma otra variable aleatoria.

El objetivo será hacer máximo el valor esperado de la utilidad $E u(X)$

que será función de la acción que se adopte.

En estas condiciones podemos definir una distribución de probabilidades de la variable X que será dependiente de las acciones que adoptemos.

$$F_x (x/a)$$

En consecuencia, obtenemos que

$$E u(x) = \int u(x) d F_x(x/a) = \int U(x) f(x,a) dx = Ua$$

La regla de decisión "olijase la acción que haga máxima la utilidad esperada" nos completa el planteamiento del problema. Y la primera condición de este máximo, en el caso de que $f(x,a)$ sea diferenciable, será

$$\int U(x) \left[\frac{\partial}{\partial a} f(x,a) \right] dx = 0$$

No nos vamos a detener en la técnica inherente a este modelo de decisión de la empresa sino a señalar, simplemente, como en el caso anterior, lo que tiene de esencial. Y éste esencial vuelve a ser que "para hacer máxima la utilidad hay que hacer máximos los beneficios".

3. Modelos dinámicos exactos.

Esta tercera fase del planteamiento del problema de la decisión nos introduce ya más de lleno en el comportamiento real expuesto para la E.M.. En efecto, la mayor parte de las empresas, aunque están radicadas en un mundo que no responde a este modelo, sin embargo se comportan de acuerdo con los patrones que vamos a exponer de manera abstracta en este apartado.

Las variables que intervienen son las mismas que en los planteamientos anteriores: estados,

acciones, circunstancias, situaciones, función de transformación y función de utilidad. La única diferencia es que ahora se incluye también la dimensión temporal.

Dejando aparte peculiaridades importantes del problema, podemos resumir los supuestos en los siguientes:

- dimensión temporal medida en lapsos discretos.
- condiciones de certeza.
- venta del producto en un mercado en condiciones de competencia perfecta.
- puede prestarse dinero o pedir créditos en cualquier cantidad al tipo de interés de mercado, y este tipo de interés es constante para todos los períodos.
- no existen impuestos.
- solamente se paga un dividendo en cada período.

Probablemente la mejor manera de ver como funciona este planteamiento y de extraer sus consecuencias es ofrecer un ejemplo sencillo. Sean,

Z_t . dividendo pagado en cada período de los que abarca el proyecto de inversión.

Y_t . flujo de caja interno de los proyectos de la empresa.

N_t . flujo neto de fondos hacia el mercado de préstamos: lo que se abona en intereses por los créditos dispuestos y la devolución del principal de estos créditos menos los nuevos créditos que se contratan.

B_{t-1} . cantidad total acumulada de préstamos tomados existente en el momento $(t-1)$.

$B_H=0$. valor de la deuda en el momento final

$U [Z_0, \dots, Z_H]$. función de utilidad de los accio-
nistas.

$Z_H + N_H = Y_H + \gamma_H$. ecuación correspondiente al
período final H
donde γ_H es el precio de li-
quidación de la empresa.

$Z_t = Y_t - N_t$. distribución de la totalidad del
flujo de caja entre pago de divi-
dendos, abono de intereses y de-
volución de la deuda.

$t = 0, 1, \dots, H$. períodos de tiempo

De este planteamiento se derivan las siguientes
ecuaciones:

$$[1] \quad U[Z_0, Z_1, \dots, Z_H] = \sum_{t=0}^H U[Z_t] (1+S)^{-t}$$

$$[2] \quad Z_t = Y_t - N_t \quad , \quad t = 0, 1, \dots, H-1$$

$$[3] \quad Z_H + N_H = Y_H + \gamma_H$$

$$[4] \quad N_t = (1+r) B_{t-1} - B_t$$

que, por substitución, se transforman en

$$[5] \quad V = \sum_{t=0}^{H-1} (1+S)^{-t} U \left[Y_t + B_t - (1+r) B_{t-1} \right] + (1+S)^{-H} U \left[Y_H + B_H - (1+r) B_H \right]$$

que es la ecuación de la que habrá de obtenerse
el valor máximo.

Como elementos que complementan este plantea-
miento señalamos que

t . es el momento en que se mide el flujo de caja

T . es el momento al que se retrotrae el valor -
del flujo de caja.

$X(t, T)$. será el flujo de caja del proyecto, me
dido en el momento T . Por lo tanto,
ha de cumplirse que $t \geq T$

Junto a estos nuevos elementos tenemos
que acomodar la posibilidad de acepta-
ción o rechazo del proyecto. Esta posi-
bilidad puede quedar expresada en una
función

$$\alpha(T)$$

que será $= 1$, si el proyecto es aceptado.
 $= 0$, si el proyecto es rechazado.

El flujo de caja total derivado de todos
los proyectos adoptados por la empresa vendrá mo
dido por

$$\sum_{T=1}^{t-1} \alpha(T) X(t, T)$$

Y, si incluimos la existencia de proyectos ante-
riores ya realizados, podemos dejar que T tien
da a $-\infty$, lo cual significa añadir los flujos
de caja anteriores como una función $Y_0(t)$. De -
todo esto tenemos que

$$Y_t = Y_0(t) + \sum_{T=1}^{t-1} \alpha(T) X(t, T)$$

expresión que podemos substituir en la ecuación [5]

En resumen, nos queda un problema de maximiza-
ción en que los datos son $B_0, B_H, Y_0(t)$ y las va -
riables que la empresa ha de elegir están entre -

$$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_{H-1}$$

$$B_1, B_2, \dots, B_{H-1}$$

Para resolver el problema con relación a un proyecto particular diferenciamos con respecto a la variable de decisión α

$$[6] \frac{\partial V}{\partial \alpha} = \sum_{t=1}^H (1+S)^{-t} u'_t \cdot X(t, \alpha) + (1+S)^{-H} u'_H \frac{\partial r}{\partial \alpha}$$

Si $\frac{\partial V}{\partial \alpha} > 0$, entonces $\alpha = 1$

Si $\frac{\partial V}{\partial \alpha} < 0$, entonces $\alpha = 0$

Diferenciando ahora respecto a B obtenemos

$$[7] \frac{\partial V}{\partial B_t} = (1+S)^{-t} u'_t - (1+S)^{-(t-1)} u'_{t+1} (1+r) = 0, \\ t=1, \dots, H-1$$

donde resulta que

$$u'_{t+1} = (1+S)^{-t} u'_t \frac{(1+S)}{(1+r)} = u'_t \frac{1+S}{1+r}$$

En otras palabras: "el dividendo planeado debe ser tal que la utilidad marginal del año $t+1$ sea proporcional a la utilidad marginal del año t "

La afirmación anterior puede ser completada si desarrollamos la expresión obtenida

$$u'_{t+1} = u'_t \frac{1+S}{1+r} = u'_{t-1} \left(\frac{1+S}{1+r} \right) \dots = u'_0 \left(\frac{1+S}{1+r} \right)^{t+1}$$

En otras palabras: "el flujo total de los dividendos queda determinado tan pronto como se determina el dividendo del primer período, puesto que Z_0 y U'_0 se determinan mutuamente".

Si utilizamos ahora la expresión

$$u'_t (1+S)^{-t} = u'_0 (1+r)^{-t}$$

y la reemplazamos en la ecuación 6 nos resultará que la selección de proyectos depende del tipo de interés de mercado (r) y no del tipo de descuento subjetivo (S) que hemos empleado hasta este momento. En este caso la expresión a la derecha del signo igual se transforma en

$$[8] \sum_{t=1}^H (1+r)^{-t} U'_0 X(t, \gamma) + (1+r)^{-H} \frac{\partial Y}{\partial \gamma} U'_0$$

donde U'_0 (o bien Z_0) puede ser eliminado por tratarse de un parámetro con un valor determinado. Y esta expresión no es otra que la del valor actualizado neto del flujo de caja descontado en base al tipo de interés.

En consecuencia, podríamos haber comenzado, como se hace en casi todos los textos sobre materia de inversiones, obteniendo el máximo valor actualizado neto, y las respuestas habrían sido las mismas que aquí hemos obtenido. En efecto, siendo $Y_t - Z_t = n_t$ dará los mismo que maximizar Y_t o Z_t , porque (y ésta es la verdadera clave, derivada del supuesto de que el mercado de capitales es perfecto) el valor n_t es una constante ya que

$$\begin{aligned} \sum_{t=1}^H n_t (1+r)^{-t} &= - \sum_{t=1}^H B_t (1+r)^{-t} + \sum_{t=1}^H B_{t-1} (1+r)^{-(t-1)} = \\ &= - \sum_{t=1}^H B_t (1+r)^{-t} + \sum_{t=0}^{H-1} B_t (1+r)^{-t} = \\ &= - B_H (1+r)^{-H} + B_0 \end{aligned}$$

donde B_H y B_0 son datos conocidos desde el principio.

En otras palabras: "el flujo neto hacia el mercado de créditos será el mismo (constante) cualquiera que sea el flujo de esos créditos".

Estimo que no es preciso que entremos en los detalles y especificaciones de este modelo, porque, en todo caso, la base sigue siendo la misma que en los casos anteriores:

"hacer máxima la utilidad significa hacer máximo el dividendo, lo cual, a su vez, significa hacer máximo el beneficio".

Aun obteniéndose las mismas consecuencias estimo que el procedimiento de análisis que he presentado ofrezco con mayor claridad los fundamentos de los que se practica en la empresa multinacional y, en consecuencia, nos permite juzgar mejor sus aciertos y sus fallos, en relación con los objetivos sociales mencionados.

4. Modelos dinámicos estocásticos.

Estos modelos de decisiones resultan mucho más acomodados a la realidad pero su grado de complejidad actual hace que solamente resulten aplicables por E.M. verdaderamente sofisticadas. Solamente grandes empresas a nivel mundial han hecho un cierto uso de árboles de decisión estocásticos. Pero, en realidad, comparando la práctica con las posibilidades teóricas, podemos decir que todavía se trata de ensayos en ningún caso completos (tal como se viene realizando, por ejemplo, en el campo de las inversiones en valores en la Bolsa en Estados Unidos). Por esta

razón no vamos a entrar en el detalle de la exposición de este tema, como lo hemos hecho en el ol modelo anterior. Unicamente me limitaré a -señalar que todo consiste en añadir una nueva dimensión al problema: además del tiempo se -tiene en cuenta la probabilidad de que se den o no se den los valores de los flujos de caja y de las circunstancias que se consideran.

- - - - -

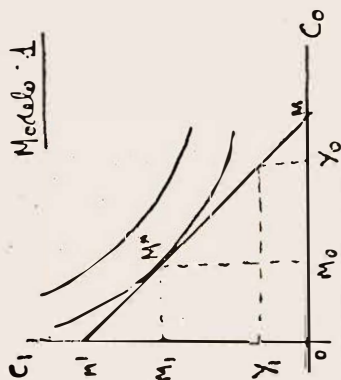
Esta exposición tal vez excesivamente con -densada, del tema de los procesos de decisión en la E.M. puede quedar resumida, en términos de la notación presentada por Hirschleifer(270) del modo que se señala a continuación, para -tres tipos de planteamientos en condiciones de cortaja:

Modelo 1: sin curva de posibilidades de producción.

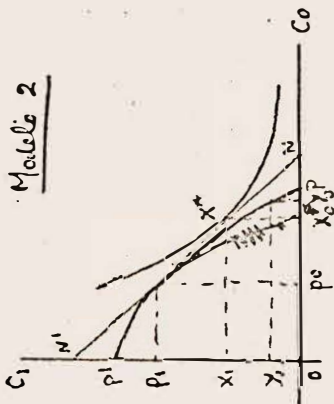
Modelo 2: con posibilidades de producción.

Modelo 3: con posibilidades de acudir al mercado de créditos.

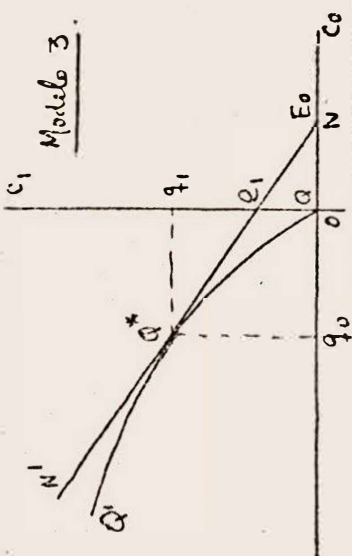
Modelo 1



Modelo 2



Modelo 3



Ecuaciones

Preferencia temporal
Oportunidades financieras
(limitación)

$$u^j = g^j(C_0^j, C_1^j)$$

$$\left[C_0^j + C_1^j / (1+r) \right] = \left[Y_0^j + Y_1^j / (1+r) \right]$$

Óptimo de preferencia
temporal

$$\frac{dC_1^j}{dC_0^j} \bigg|_{u^j} = -(1+r)$$

Conjunto de Oportunidades
debido de producción

Óptimo de producción

Distribución financiera de los beneficios

Ecuaciones de
conservación

$$\sum_{j=1}^J C_0^j = \sum_{j=1}^J Y_0^j$$

$$\sum_{j=1}^J C_1^j = \sum_{j=1}^J Y_1^j$$

Inversión total

$$\sum (Y_0 - C_0) = 0$$

$$u^j = g^j(C_0^j, C_1^j)$$

$$\left[C_0^j + C_1^j / (1+r) \right] = \left[Y_0^j + \sum_{t=1}^T \frac{O_t^j e^{rt}}{(1+r)^t} \right]$$

$$\frac{dC_1^j}{dC_0^j} \bigg|_{u^j} = -(1+r)$$

$$q^f(q_0^f, q_1^f) = 0$$

$$\frac{dq_1^f}{dq_0^f} = -(1+r)$$

$$q_1^f = -q_0^f(1+r) + e_1^f$$

$$\sum_{j=1}^J Y_0^j + \sum_{t=1}^T q_0^t = \sum_{j=1}^J C_0^j$$

$$\sum_{j=1}^J Y_1^j + \sum_{t=1}^T q_1^t = \sum_{j=1}^J C_1^j$$

$$\sum_{j=1}^J u_0^j = \sum_{j=1}^J (Y_0^j - p_0^j)$$

donde,

U . utilidad

j . entidad a que se refiere la expresión

C . consumo

o, 1 . períodos de tiempo

r . tipo de interés

P . posición en la curva de transformación, dotación de bienes.

Y . dotación inicial de bienes

i . inversión

q . endeudamiento

e . beneficios

f . empresas (1, ..., F)

O . participación de la empresa

- - - - -

¿Qué nos queda, en consecuencia, de todo el esquema de comportamiento de las empresas?. Lo que nos queda es que siempre se busca hacer máxima la diferencia entre los ingresos y los costos. Es decir, se busca hacer máximo el beneficio, sin especificar a qué beneficio nos referimos.

Todo puede quedar reducido a las condiciones

$$\sum_t \frac{FCN_t}{(1+r)^t} - \sum_t \frac{C_t}{(1+r)^t} \geq 0$$

$$\text{o bien, } \sum_t \frac{FCN_t}{(1+i)^t} - \sum_t \frac{C_t}{(H_i)^t} = 0, \quad i \geq r$$

donde, FCN . flujo de caja neto

r . tipo de interés de mercado

- , C . costo de la inversión
- i . tasa de rentabilidad interna

que ya conocemos de páginas anteriores.

Volviendo al tema que realmente nos ocupa en este apartado, el del crecimiento cuantitativo de los bienes para la sociedad, podemos ahora concluir que este sistema de decisiones contribuye efectivamente a que la producción del sistema sea cada vez mayor.

No vamos a extendernos ahora en la compara - ción de los criterios de decisión entre sí sino que vamos a fijarnos únicamente en sus conse - cuencias y en el análisis de los componentes - comunes que los integran, todo ésto con rela - ción al objetivo del crecimiento cuantitativo.

En primer lugar encontramos el coste. La em - presa, en la práctica, calcula el valor de la inversión multiplicando el precio por la cantidad de bienes que ha de adquirir. Ahora bien, ese precio es simplemente el precio de mercado (prescindimos de las diversas formas de compe - tencia y hablaremos únicamente de mercado en - general). Esto significa que se valora el bien en relación directa a lo que puede producir. Y ésto que puede producir tiene, a su vez, dos - aspectos: la utilidad, y, por consiguiente, la demanda del público, y el nivel a que se está satisfaciendo la necesidad implícita en esa u - tilidad, es decir el nivel de oferta.

La utilidad puede ser objetiva o subjetiva. Mejor dicho, tiene algo de los dos componentes. Sin embargo, en nuestra economía es, en muchas

ocasiones, una utilidad al menos deformada por la publicidad. En consecuencia, aun cuando los costos de inversión estuviesen bien modificados, los estaremos comparando con el valor de un producto final que aparece artificialmente modificado. Es decir, el producto final físico estará multiplicado por un precio que no tiene por qué responder a la realidad del producto.

Pero, en todo caso, esta modificación de la demanda hace que se solicite un máximo de bienes de inversión porque se amplía artificialmente la diferencia entre posibles ingresos y gastos efectivos.

En otras palabras, mientras computamos únicamente los costos o ingresos privados, las decisiones de las empresas siguiendo el criterio de maximización del valor actualizado neto (u otro semejante) conseguirán la máxima cantidad de bienes, cumpliendo así el primero de los objetivos sociales. Incluso podría afirmarse que por este sistema las empresas producen más bienes que los que son necesarios, al menos en cuanto a su cantidad. Pero esto, evidentemente, no significa que el resultado que se obtiene sea bueno; el juicio de valor sobre el resultado que se logra vendrá condicionado por los apartados que comentaremos más adelante.

Desde otro punto de vista, podemos analizar este mismo aspecto si nos fijamos en las variables " r , i ". En los cálculos de rentabilidad la variable " r " aparece como el costo me-

dio ponderado del capital para la empresa en concreto, valor que puede tomarse como base para estimar el valor de coste marginal del capital, que es el que ha de emplearse al estudiar un proyecto de inversión concreto. Por su parte la variable "i" significa la rentabilidad interna del proyecto, el tipo de descuento que iguala entre sí los valores actualizados del coste y de los flujos de caja netos.

El valor "i" está en función directa al importe del mismo coste y del precio del producto final realizado con la inversión. En consecuencia, en la medida en que "p", el precio final, aparece distorsionado por elementos como la escasez, la publicidad, etc., también el valor de la variable "i" queda distorsionado. El resultado será que la cantidad de bienes producidos será óptima, en el sentido de máxima, con relación al beneficio que la empresa puede conseguir. Más aún, de nuevo encontramos que la cantidad de bienes será mayor que la necesaria, precisamente por estar en función únicamente del beneficio extraordinario de entidades particulares que provocan esa distorsión de los precios,

Como se ve, las presentes afirmaciones no atacan en absoluto la utilización de los criterios de inversión cuyas bases esenciales hemos expuesto, en concreto el de la tasa de rentabilidad interna. Realizar aquellos proyectos que tienen una tasa de rentabilidad interna superior a un mínimo puede ser una norma adecuada; pero la validez de sus resultados depende del

valor mínimo de "i" que se elija como término de comparación, es decir depende de como se definen los beneficios en la empresa. En este sentido, estimo que el costo del dinero, tal como esto se conforma en nuestros mercados, y que es utilizado como criterio de referencia para el valor de "i", no es el mejor de los baremos.

Por ser un criterio esencialmente semejante al de la tasa de rentabilidad interna, el criterio del valor actualizado neto no nos aporta nada nuevo a su filosofía, cuando examinamos el problema de si con este criterio se consigue la máxima producción en términos de cantidad.

En resumen, podemos estimar que los criterios de inversión más corrientemente utilizados resultan adecuados. En el fondo, siempre que se actúa, en cualquier campo de la actividad humana, tratamos de maximizar algo. El problema está en hacer máxima la variable adecuada. Este problema resulta aún más grave y complejo cuando se trata de elementos decisores que se relacionan entre sí como ocurre con los elementos que integran el colectivo social.

Pero, en todo caso, la empresa multinacional logra mediante estos criterios el primero de los objetivos de las economías occidentales: producir cada vez más bienes.

4.2.1.6.4.3. Contribución al crecimiento cualitativo.

La consocuencia de lo que llevamos dicho hasta este momento puede resumirse en dos palabras: ventas y beneficios.

¿Que significan estos términos en la economía actual?. En este significado la empresa de nuestro mundo y la ciencia económica difieren.

Para la empresa las ventas hacen referencia directa a los beneficios; las necesidades que esos bienes van a satisfacer se configuran como un medio y no como un fin.

Para la ciencia económica las ventas (los bienes) están en función de las necesidades y el beneficio es algo derivado. De aquí que, mientras en economía el consumidor es centro de atención y el beneficio extraordinario - es un elemento esporádico, en la realidad - la producción, los costes y el "marketing" - son los señores y la finalidad es precisa - mente el beneficio extraordinario.

Esto, tal como veíamos en el apartado anterior, da lugar a un incremento constante de bienes. Pero da lugar también a una tensión constante entre el aspecto social y el aspecto privado de la producción. Estos aspectos reciben el nombre de costes sociales y costes privados, respectivamente. En otras palabras, el resultado de planteamiento que ha hecho la empresa multinacional (ventas - en función de beneficios) es que una parte de los costes sociales adoptan la forma de

beneficios privados extraordinarios.

Como resultado de esta transformación nos encontramos con que la aportación al aspecto cualitativo del desarrollo ha sido bastante pobre. Y hemos de notar que únicamente cuando ha intervenido en alguna forma el Gobierno, en los distintos países, la empresa multinacional ha tomado en cuenta esos costes sociales.

Indudablemente el cómputo de estos costes sociales llevaría a un mejor aprovechamiento y estima de los recursos existentes en el país. Pero ¿modifica en algo los criterios de decisión?. Siendo éste el tema al que estamos limitando nuestra atención, vamos a repasar brevemente los puntos que en este proceso de decisión están en más estrecho contacto con el aspecto cualitativo que comentamos.

Toda empresa, como tal o en las personas de sus dirigentes, tiene o deben tener alguna meta o metas. En todo caso, el conseguir una meta requiere vivir para hacer el esfuerzo, y nadie vive sin alimentarse. Por lo tanto, es preciso que todos los elementos que integran la empresa obtengan de los resultados de ésta los medios para poder lograr esta meta a que aspiran.

El primer problema será el de quién o quiénes definen esa meta. Este es el primer punto en que comienza lo cualitativo del desarrollo. La empresa debería dejar de ser la organización montada por determina-

das personas que tienen capital monetario y
aprovechan las oportunidades, para las cua-
les contratan los servicios de otras perso-
nas (clásicos contratos de trabajo), y ha
de pasar a ser una comunidad de hombres en
una misma tarea. Esto supondría ya una au-
téntica aportación de la empresa multinacio-
nal a la calidad de la vida (271).

Esta empresa deberá definir unas metas en
relación a toda la sociedad.

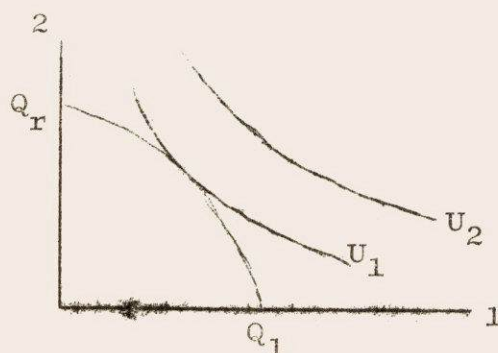
Si se sigue esta forma de comportamiento
(aparentemente muy poco capitalista) dejan
de tener sentido objetivos como el poder y
el beneficio puro, de los que nos habla Gal-
braith. La tecnoestructura se habría acaba-
do. Es decir, estaríamos en una economía -
más acorde con la teoría pura. Porque, para
dójicamente, podría seguir subsistiendo el
principio del máximo beneficio. Pero, al de-
finirse los costes en relación con la socie-
dad, el valor de mercado del producto ence-
rraría únicamente los beneficios ordinarios,
de modo que la sociedad recuperaría el daño
ocasionado y la renta no sufriría distorsio-
nes en su distribución entre los distintos
factores de producción. El procedimiento, -
como se podrá apreciar, no puede ser más -
"capitalista" ni estar más de acuerdo con -
la libertad de actuación humana, pero natu-
ralmente con una libertad que acaba donde -
empieza la de los demás.

En este contexto podrían utilizarse las reglas del valor actualizado neto o de la tasa de rentabilidad interna, pero con una orientación y un significado distintos. Lo que se trataría es de lograr una tasa óptima de consumo, máxima en cuantía y calidad según los recursos disponibles, a lo largo del tiempo.

Expresado en términos macroeconómicos, esta actuación de la empresa nos llevaría, al agregar el conjunto de todas ellas, a la regla dorada correspondiente a los modelos neoclásicos de crecimiento. Esta regla, sin entrar en los detalles de su explicación, nos diría que la acumulación de capital se daría hasta un volumen tal que la productividad marginal fuese exactamente igual a la tasa de crecimiento natural de la población. Ello garantizaría al país una tasa óptima a largo plazo en el consumo. Y ésto haría óptima una hipotética función de bienestar social (272).

Pues bien, todo este resultado no sería, como hemos señalado, más que el agregado de decisiones de cada una de las empresas. Para decidir habrían de tratar de hacer óptimo el consumo de la población a lo largo del tiempo, y ésto supondría calcular las preferencias de población. En segundo lugar habrían de contemplar la disponibilidad de bienes de la economía, y estimar que proyectos son realizables con esos recursos, de modo que no queden mermadas las posibilida-

des futuras de la economía (lo cual equivale a tener en cuenta los costes sociales). Ordenados estos posibles proyectos nos encontramos con una situación como la representada en el gráfico, para dos períodos



donde, los números 1,2 indican los períodos,

Q_1 es el nivel de bienes de producción en el primer período, y

Q_2 es el nivel que puede lograrse en el segundo

y las curvas convexas son curvas de utilidad con las características usuales.

La solución al problema, como es bien sabido, está en el punto de tangencia de ambas curvas. Y esta es precisamente la solución que nos ofrece la teoría económica.

En consecuencia, los criterios seguirán siendo los mismos. Lo único que ha variado es el componente que entra en las ecuaciones. Antes la curva de indiferencia para la empresa estaba definida por los dirigentes o por los propietarios del capital y hacía referencia únicamente a niveles de satisfacción de estos sujetos según objetivos personales. La curva -

de transformación en la producción ordenaba los proyectos. Pero, acorde con el criterio que presidía las curvas de indiferencia, la pendiente en cada punto de las curvas no podía ser otra que el coste del dinero.

Ahora no; ahora la curva de indiferencia está definida por todas las personas que integran la comunidad-empresa, y además hace referencia directa a las necesidades de los consumidores. En consecuencia, aunque la expresión de las ecuaciones será la misma, sin embargo los valores de " r " o " i ", que son la pendiente (según qué fórmula se emplee) de la función de transformación y de la curva de indiferencia en el punto de equilibrio, nos dan una tasa de transformación o sustitución sociales; nos dan una tasa de coste social (273).

El problema estará en saber si la empresa privada multinacional que nosotros conocemos, por sí sola puede acercarse hacia este tipo de proceso de decisión, que es el correspondiente al aspecto cualitativo del crecimiento. Hay, en efecto, muchos aspectos en la configuración actual de estas empresas que no corresponden al proceso enunciado. Repasémoslos brevemente (274).

Las empresas están dominadas por élites - tecnocráticas. Los escalones más inferiores en la escala de producción, por razones muy diversas (que no tienen por qué ser siempre inexplicables) no entran en la conformación de los procesos de decisión ni en la definición de las variables. El capital está, de hecho, considerado como un factor de producción más importante y, no teniendo una retribución fija desde el principio, se acrece y acumula progresivamente con los beneficios extraordinarios. Correspondiente a este status económico hay una situación social y política.

Pero todos estos datos, con ser graves, - son salvables. Creo que la empresa multinacional privada, aún dentro de la sociedad actual, podría llegar a superar todas esas objeciones y acercarse al modelo de proceso de decisión propuesto. Una empresa que fuese propiedad de todos los miembros de la misma, con participación en el Consejo de Administración, con un sistema de cogestión, etc., son absolutamente razonables. Ello nos acercaría al modelo. Pero aún quedaría un salto que la empresa privada por sí sola no tiene capacidad para realizar (275).

En efecto, al exponer como ha de ser el - proceso de decisión en función del aspecto cualitativo del crecimiento, decíamos que se cambia de una manera fundamental la orientación: en lugar de hablar de "ventas en función de beneficios" pasamos a hablar de pro-

ducción y ventas en función de necesidades".

Ahora bien, el definir la prioridad entre las necesidades exige un juicio de valor, para cuya formulación es posible que la empresa multinacional privada en cuanto a tal no esté preparada.

Y digo que es simplemente posible. La opacitación o falta de capacitación ha de ser juzgada. Y si la empresa ha de valorar prioridades correspondientes al colectivo social, nadie mejor que el propio colectivo para vigilar las prioridades que la empresa fija. En suma, que la la decisión privada no puede dejarse a sí misma y que la "Mano invisible" no puede hacer que nos confiemos en los resultados. Se hace precisa una supervisión por parte de un organismo no privado.

Pero obsérvese que se habla de supervisión y no de imposiciones. Estimo que la empresa multinacional privada que se ha descrito, con el sistema de decisión tal como aquí se ha presentado, puede lograr el óptimo de bienestar para la sociedad.

En este sentido se superaría la mera concepción de la economía del bienestar en el capitalismo, que solamente logra un máximo de la producción. Con la nueva orientación la empresa privada multinacional decidiría y lograría, al mismo tiempo, un óptimo de bienestar en producción (en cantidad y calidad) y en distribución.

El sistema es susceptible de una elaboración matemática que permitiría hacer estima-

ciones y cálculos pero que nos alejaría demasiado de lo que pretende ser tan sólo una exposición de las ideas.

4.2.1.6.4.4. Contribución a la estabilidad económica.

Decíamos al comienzo que otro de los objetivos sociales, en el que se mezclan motivos de todo orden, era el de la estabilidad del crecimiento. De una manera más concreta, la ausencia de inflación, en su manifestación de subida de precios, ha sido el significado más común de tal objetivo.

Sin embargo, como estabilidad hace referencia tanto a los ciclos económicos como a los procesos inflacionarios, vamos a referirnos también brevemente al primero de estos dos aspectos, para ver en su conjunto que contribución realiza en este campo la empresa multinacional y en qué medida los criterios de decisión que utiliza han de verse (o no) modificados. En tercer apartado de esta misma parte nos referiremos, si bien también brevemente, al aspecto social y político de la estabilidad económica.

1. Los ciclos económicos (276).

La economía de todos los países atraviesa períodos de alza y de recesión de una manera alternativa, sin que las políticas económicas de los Gobiernos puedan hacer casi nada para impedir tales vaivenes (277).

Estos procesos pueden quedar caracterizados, de una manera esquemática, por los siguientes elementos: (1) En los períodos de auge económico, y salvando una primera etapa de mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, se produce un empuje fuerte de la demanda de inversiones por parte de las empresas. Esto conduce, dada la limitación en la capacidad de producción de bienes de capital, a una elevación del precio de los bienes físicos y a una elevación también del precio del dinero (del tipo de interés efectivo del mercado) para financiar estas inversiones.

(2) En los períodos de recesión se produce justamente el efecto opuesto en cuanto a precios y tipos de interés.

En estas condiciones, la empresa que se guíe en la adopción de sus decisiones por el criterio de la tasa de rentabilidad interna o por el del valor actualizado neto no pone ni quita nada al proceso cíclico. En efecto, lo único que sucederá es que el tipo de interés al que se descuentan los flujos de caja es ahora mayor (en la zona alta del ciclo) y, en consecuencia, los proyectos de inversión serán tamizados con mayor severidad; sin embargo, por el lado de la venta del producto, la elevación de precios de los productos (característica también de esos períodos de auge) aumenta el valor monetario del flujo de caja potencial. Como

contraposición, también aumenta el coste de la inversión.

En resumen nada parece haber en este comportamiento de la empresa multinacional privada que haga presumir que los puntos álgidos del ciclo (picos o depresiones, respectivamente) sean más acentuados debido precisamente al sistema de decisiones de la empresa.

Sin embargo, también tenemos que señalar que este planteamiento del problema ha dejado de ser real porque olvida el comportamiento real de los precios. El sistema de decisiones de la empresa privada multinacional deja de ser indiferente ante el ciclo económico cuando la alternativa no es "expansión frente a recesión" (o inflación frente a deflación) sino "expansión con inflación de precios frente a recesión con inflación de precios".

Este es el mundo real en que la empresa multinacional privada parece ha de moverse de ahora en adelante. Por éllo vamos a dedicar en el apartado siguiente una atención preferente al tema de la inflación.

2. La Inflación.

El mundo entero está preocupado por el tema de la inflación. A todos, y por supuesto también a la empresa multinacional privada, interesa resolver este problema, que se presenta tanto en las economías denominadas occidentales como en las no occidentales.

tales. Pero nadie quiere asumir la totalidad de la culpa. Y probablemente nadie tiene toda la culpa.

Sin embargo, el hecho está ahí. Así nos lo muestran el cuadro que adjuntamos y los gráficos correspondientes a la pérdida de poder adquisitivo de las monedas en 23 países.

En este análisis vamos a tratar, en consecuencia con el tema general, de exponer en que consiste el proceso inflacionista y hasta que punto el sistema de decisiones de la empresa privada contribuye a este proceso. Por tratarse, además, de un aspecto básico de este tema habremos de tratar el problema de si la inflación es, o no, un mal tolerable, y hasta que punto cabe tolerarlo.

PERDIDA DEL VALOR ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS (%)

BASE 1970 = 100

Países	1970-1971	1970-1972	Meses de 1973				
			Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.
Canadá	2,91	7,41	5,41	5,36	5,36	6,14	6,14
EE.UU.	3,85	7,41	3,54	4,50	4,46	4,46	5,31
Japón	5,66	9,91	5,26	6,09	7,63	9,09	9,76
Australia	5,66	10,71		5,98			8,26
Austria	4,76	9,91	7,69	7,69	6,84	7,63	7,63
Bélgica	3,85	9,09	6,96	6,09	6,90	6,90	6,84
Luxemburgo	4,76	9,09	6,14	5,26	6,09	6,90	6,84
Dinamarca	5,66	11,50	6,84	7,63	7,56	7,50	8,20
Finlandia	5,66	12,28	7,63	8,33	9,09	8,20	8,87
Francia	5,66	10,71	6,09	6,03	6,03	5,98	6,78
Alemania	4,76	9,91	6,90	6,03	5,98	6,78	7,56
Grecia	2,91	7,41	6,25	6,31	6,96	7,69	9,24
Islandia	6,54	14,53		14,29			15,83
Irlanda	8,26	15,25		8,73			10,00
Italia	4,76	9,91	7,76	7,69	9,24	9,17	9,84
Holanda	7,41	19,79	7,44	6,61	6,56	7,26	8,00
Noruega	5,66	12,28	6,78	6,72	7,50	7,44	7,44
Portugal	10,71	19,35	9,15	10,37	8,21	9,63	8,03
España	7,41	14,53	7,32	7,32	7,26	8,73	10,16
Suecia	6,54	12,28	5,93	5,88	5,88	6,67	5,83
Suiza	6,54	12,28	6,72	7,50	7,44	7,44	7,38
Turquía	15,97	27,01	10,96	10,27	10,20	10,81	11,26
Reino Unido	8,26	14,53	7,38	7,32	8,06	8,73	8,66

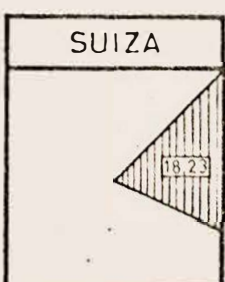
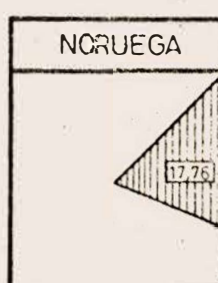
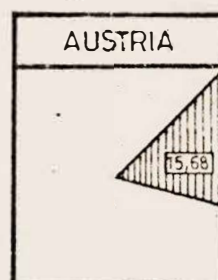
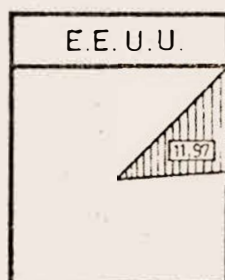
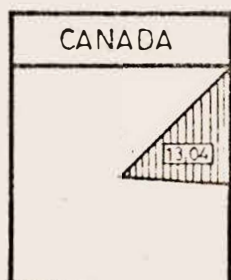
Elaborado en base a los índices de precios al consumo publicados por la OCDE: "Main Economic Indicators", Jul.y Dic.1973

respecto al mismo mes de 1972					Promedio
<u>Jun.</u>	<u>Jul.</u>	<u>Ago.</u>	<u>Set.</u>	<u>Oct.</u>	<u>1970-1973</u>
6,96	6,90	7,63	8,40	8,40	13,04
6,14	5,26	6,90	6,84	6,84	11,97
9,75	10,48	10,40	13,18	12,40	18,17
		9,60			17,36
6,72	5,88	6,67	5,83	6,56	15,68
5,98	6,78	5,93	6,72	6,67	14,60
5,98	5,13	5,13	5,08	5,08	14,02
8,13	8,87	8,87	9,52	9,45	18,03
8,80	10,85	11,45	12,12	12,03	20,32
6,72	6,67	6,61	7,38	7,32	15,82
7,50	7,50	6,72	5,83	6,61	15,68
11,48	11,57	13,22	15,62	18,66	16,67
		16,55			26,83
		9,77			22,88
10,57	10,48	10,48	10,40	9,52	17,83
7,20	8,00	7,94	7,87	7,03	19,61
6,56	6,50	6,50	6,45	7,20	17,76
10,87	10,14	12,14	13,19	14,29	27,48
10,77	10,69	11,28	11,11	12,32	22,54
5,76	6,56	5,74	5,74	6,45	17,15
8,13	8,13	7,32	7,26	8,66	18,23
10,97	9,68	10,83	13,41		34,26
8,59	8,59	9,53	8,46	9,09	21,14

PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO DE LAS MONEDAS

(ÁREA SOMBREADA Y CIFRAS EN TANTO POR CIENTO)

BASE 1970 = 100



a) El fenómeno inflacionista

La inflación y las subidas alarmantes de precios en que se manifiesta, no son algo nuevo en la historia. Un repaso rápido a la economía mundial en lo que llevamos transcurrido del siglo XX nos muestra los siguientes datos.

En 1923 nos encontramos con una gran inflación en Alemania, motivada fundamentalmente por la financiación del presupuesto mediante lanzamiento de nueva moneda y por la creciente circulación fiduciaria (278).

Prescindiendo de los años de guerra, en los años posteriores a la segunda guerra mundial nos encontramos con el mismo fenómeno preocupante. Y frente a la concepción unitaria de las causas de la inflación, dominante en los años 1930, comienzan a cobrar fuerza de nuevo las posiciones monetaristas. Así el Dr. Alfred Aschaefer señalaba en 1959 que la causa directa de la inflación es el continuo incremento de la oferta monetaria a un ritmo mayor que la oferta de bienes y servicios. La solución sería una restricción del crédito (279).

Otros especialistas en el tema mantenían, en cambio, la necesidad de aumentar la productividad porque consideraban que "la verdadera raíz (de la inflación) es el alza de los salarios, estimulada por el alza de precios, los cuales provocan a su vez

un alza más rápida que el progreso en la producción".

Puede observarse ya en esta época una indecisión en cuanto al estudio de la inflación y al medio de atacarla. Si embargo, o si todos los autores coinciden en insistir en que la inflación, por suave que sea, es siempre perjudicial, incluso para los países menos desarrollados.

Tampoco nos falta en esos años la postura de quienes, como Summer H. Slíchter, nos indica que nos estamos preocupando demasiado de la inflación mientras olvidamos otros problemas mucho más importantes. Más aún, consideran que es imposible frenar una tasa de inflación suave y continua (lo que se ha venido a denominar inflación reptante) (280).

La década de 1.960 y los primeros años de la del 1970 contemplan una generalización de las clases de precios y una preocupación también creciente por este problema, al oual se trata de dar solución dentro de los esquemas clásicos, debido a la escasa efectividad demostrada por los nuevos planteamientos.

Quizás la muestra más clara de la situación en estos años nos la proporciona el Informe realizado por la OCDE en 1970. Este informe insistía en los informes nefastos que produce la inflación en los planos económico, social y político, y en la ouante necesidad de conceder "una priori -

dad más elevada" al objetivo de la estabilidad de los precios.

Concretamente, en 1970, la OCDE se mostraba optimista en cuanto a la posibilidad de reducir el incremento de precios a una tasa aceptable. Consideraba asimismo, que un alza de precios de 4,5% en 1971 sería excesiva.

El Informe señalaba, finalmente, dos conclusiones:

- a/. Es posible que la política de regulación de demanda no logre detener la inflación.
- b/. La mejora en los precios debe ser bastante pronunciada si no se quiere que resurja "un grave problema inflacionista"(15).

Finalmente, la inflación se nos ha presentado en una variedad ligeramente distinta de la que habíamos observado hasta el momento presente. Hasta ahora la inflación venía siempre acompañada del pleno empleo. En este contexto las políticas fiscal y/o monetaria resultaban muy útiles. Pero lo nuevo en los años 1970 ha sido que la inflación ha aparecido conjuntamente con el estancamiento económico, lo cual viene a poner en tela de juicio todos los planteamientos anteriores.

Estos problemas han dado lugar a una abundante literatura que no vamos a reseñar aquí. La misma OCDE omitió en 1973 un nuevo Informe insistiendo en la necesidad de detener el alza incontrolada de los precios.

La crisis de energía y materias primas no hace sino aumentar aún más esas perspecti

vas pesimistas.

En definitiva, la inflación ha sufrido una evolución en su planteamiento: la alternativa "inflación y pleno empleo contra recesión y equilibrio de precios" se ha convertido en "inflación y pleno empleo contra recesión e inflación".

Las causas que explican esta especie de propensión mundial a la inflación son muy numerosas. Algunas de estas causas son genéricas, quizás, incluso ligadas a las características de las tendencias políticas de los partidos que acceden al poder en las economías occidentales.

En todo caso, la causa no es única. Así, podemos afirmar que la guerra del Vietnam ha influido en la inflación americana y que esa inflación se ha transmitido a otros países a través de las balanzas de pagos; o podemos hacer referencia a los acontecimientos de 1968 en Francia. Pero en ningún otro caso se trata de una causa única.

Pero probablemente el punto de mayor importancia está en la persecución a ultranza del objetivo de "crecimiento económico". Nadie quiere pensar ya en la recesión, sino no siquiera en el freno a la economía. Y en este aspecto se está cometiendo un grave error que consiste en una defectuosa definición de lo que es un auténtico desarrollo de una política a corto plazo, que no ve que un crecimiento menor y más controlado -

durante más tiempo puede ser mucho más beneficioso que la deseada explosión económica.

Este planteamiento explica directamente el aspecto de la demanda y de la oferta de bienes. La primera, porque se ve favorecida por una mentalidad "desarrollista", admite la variedad de bienes y el despilfarro como sistema. La segunda (la oferta) sigue a esa demanda (que ella misma va orientando mediante la publicidad) y va agotando y despilfarrando recursos productivos (281).

Con este planteamiento se llega a la conclusión de que la inflación es inherente a la estructuración actual de las economías, y que todo esfuerzo por detenerla, sin alterar los mismos sistemas, está condenado al fracaso. Sindicatos obreros, mayoristas, redes de comercialización, minoristas, volumen de beneficios, tipos de interés, masa monetaria, etc..., son elementos que se manejan en un entorno defectuoso de visión del problema de la inflación y su utilización - se traducirá en parches temporales pero no en una detención o control del fenómeno,

En resumen, mientras las economías (dentro de cualquier sistema económico) se dirijan a la maximización del volumen y variedad de bienes disponibles, la inflación resulta inevitable, es perjudicial por sus efectos sobre determinados grupos sociales, y conducirá de manera acelerada al fortalecimiento de los poderes centrales y a la limi

tación de las libertades individuales. ¿Es quizás esto deseable?. Quizás sí, en caso de que estos nuevos estados logren eliminar esa inflación. Pero recuérdese, en todo caso, que eliminar la inflación no es simplemente impedir que los precios suban, sino que supone una nueva definición del crecimiento económico como objetivo social (282).

Esta conclusión es sumamente importante - si la ponemos en relación con los sistemas de decisión en la empresa privada. Mientras las funciones de utilidad que se maximizan en las empresas están integradas casi exclusivamente por el beneficio privado extraordinario resultará que al faltar un sistema impositivo y redistributivo adecuado por parte del Estado, las empresas privadas estarán contribuyendo a la inflación por dedicarse únicamente a maximizar el volumen y variedad de bienes disponibles.

En otras palabras, mientras el sistema económico separe la producción del consumo y trate de una manera completamente aislada - cada uno de esos dos sectores no podremos - resolver el problema de la inflación. Y esta afirmación es independiente del sistema público de controles que deseemos poner. Podríamos comentar, por ejemplo, las prácticas que a nivel nacional se llevan a cabo - en algunos países, de los que el más representativo es sin duda Brasil, pero nos llevaría quizás demasiado lejos en el tema.

Ningún tipo de prácticas puede resolver la interna contradicción existente en esta dicotomía total entre producción y consumo, entre costes privados y costes sociales. Debemos desechar la idea de que únicamente existe inflación cuando suben los precios y que, por lo tanto, una política que haga que que no suban los precios habrá dominado la inflación. Esta afirmación es tan equívoca como la de que "hemos de convivir con la inflación porque nada podemos hacer contra élla"

En efecto las alzas de precios son solamente una manifestación externa de las tensiones inflacionistas, de los desajustes -existentes. Y esos desajustes son los que deben ser resueltos. Por otro lado, si la inflación es equivalente a subida de precios, no es extraño que no preocupe el convivir con élla; en este sentido, una buena política de precios y rentas lograría el -objetivo deseado en ambos casos, y la em-presa podría seguir con su sistema de decisiones como hasta ahora. Lo único que realmente tendría que hacer la empresa privada sería adaptar sus métodos contables para -tener en cuenta esa continua alza de los -precios.

Pero si se quiere suprimir las tensiones internas que son la inflación real, la em-presa ha de volver a considerar en sus funciones de utilidad algo más que los precios,

los tipos de interés y el beneficio extraordinario.

Siendo la precedente la conclusión más importante de este apartado, vamos a entrar ahora en el problema de la inflación en países que tratan ante todo de buscar el desarrollo y que señalan como síntoma de freno de la inflación el cese de la subida de los precios.

b) Posturas adoptadas frente al dilema entre inflación y desarrollo.

Podrían quedar resumidas básicamente en dos:

a). Es necesario eliminar la inflación.

Es evidente que en este caso se cree en la posibilidad de alcanzar un nivel aceptable de empleo sin inflación y que es posible mantenerlo.

b). Podemos convivir con la inflación.

Se reconoce en este caso que la inflación produce efectos perjudiciales pero se considera que pueden ser compensados con unas medidas adecuadas, de modo que se logre una "tasa óptima de inflación".

En todo caso, se coincide en que no puede mantenerse un pleno empleo sin alguna tasa de inflación. Resulta preciso buscar el equilibrio entre ambos elementos, sabiendo que, cuanto menor sea la tasa de desempleo, tanto mayor tenderá a ser la tasa de inflación.

Si aplicamos este planteamiento a los países que acaban de llegar a un fuerte de-

sarrollo nos encontramos con la situaoión siguiente:

- Estos países carecen de estructuras productivas adecuadas.
- Estos países carecen de estructuras de distribución adecuadas.
- En consecuencia cualquier impulso expansivo lleva consigo una tensión inflacionista.

Parece, consecuentemente, que la inflación va unida al desarrollo, en ese proceso de eliminación de estructuras defectuosas. Pero ésto no es más que la primera parte del problema; porque, como ya hemos señalado, cuando el país llega a estar desarrollado enuentra que sigue sufriendo tensiones inflacionistas.

Por lo tanto, el problema de la determinación de la tasa óptima de inflación para un país, como podría ser España, se plantea en dos momentos:

- a). En el momento natural, durante el período de desarrollo, ¿ es necesaria la inflación?. ¿Es inevitable?. ¿Puede determinarse una tasa óptima?.
 - b). Una vez llegado al desarrollo (estado actual de los países occidentales) ¿es necesaria la inflación?.
- ¿Existe una tasa óptima?.

Evidentemente la respuesta que se adopte para cada una de estas cuestiones oondi-cionan toda la situación que pueda tener la empresa privada en el país.

Por sor,a mi juicio,do más interés, vamos

a detenernos con más detalle en la primera parte del problema, tratando de analizar to dos sus aspectos más importantes. Es posi - ble que parezca que con esto nos alejamos - del tema de la empresa multinacional priva - da, pero considero que nos proporcionará un conocimiento adecuado del entorno en que - han de moverse las decisiones de esta empre - sa.

c) Definición de la inflación.

Con objeto de no prejuzgar sobre ningún tipo específico de inflación vamos a a - ceptar la definición de ésta por su mani - festación más patente. Según ésto, la in - flación se caracteriza por un alza dis - persa que se mantiene por sí misma y que, en algún momento, tiene como trasfondo - una insuficiencia relativa de la oferta espontánea en comparación con la demanda formulada a precios corrientes.

Nótese que esta definición se refiere a los procesos inflacionistas que se pro - ducen en las economías que persiguen un desarrollo cuantitativo y de orientación democrática.

d) Tipos de inflación

Básicamente pueden reducirse a cuatro tipos elementales:

a/. Inflación de demanda.

Se caracteriza por el hecho de que la demanda global es mayor que la o - ferta global y/o potencial.

b/. Inflación de costos.

Cuando las retribuciones a los factores son mayores que la productividad de los mismos.

c/. Inflación estructural.

Hace relación a los estrangulamientos en la disposición de recursos y a los de tipo esencial inherentes a las estructuras de clases.

d/. Inflación sectorial.

Tiene su origen en diversos sectores cuyo efecto de propagación al resto es muy fuerte.

Lo importante, realmente, en cuanto a cualquiera de estos tipos de inflación es que, una vez iniciado, las expectativas de nuevas subidas de precios se autoalimentan. Y, a la hora de querer reducir el ritmo de la inflación, es preciso que las medidas incidan en esas expectativas, lo cual resulta difícil si se tiene en cuenta la inelasticidad de los precios a la baja.

Además y por tratarse economías abiertas, hemos de tener en cuenta la posibilidad de que la inflación se trasvase de unos países a otros.

De la combinación de todos estos tipos de inflación podríamos obtener numerosos casos compuestos que podríamos someter a consideración. Sin embargo, posiblemente es más interesante ver que los efectos y los mecanismos de transmisión de estos fenómenos se interre-

lacionan aún cuando partamos de las situaciones más simples, como puede verse en el cuadro que ofrecemos en la página siguiente.

Este esquema representa simplemente el cuadro general de una economía abierta. La diferencia fundamental con las exposiciones más usuales es que la inflación aparece como elemento integrado en él, una vez que comienza a moverse cualquiera de las piezas. No importa demasiado que sea la demanda, los costos, un sector (si desagregamos el cuadro) o el conjunto total de la economía. En todo caso aparece la inflación, en su manifestación de incrementos de precios.

e) Efectos de la inflación.

Cualquier tipo elemental sobre economía nos dirá al hablar de este tema, que "la inflación favorece a los sectores de renta variable y perjudica a los sectores de renta fija".

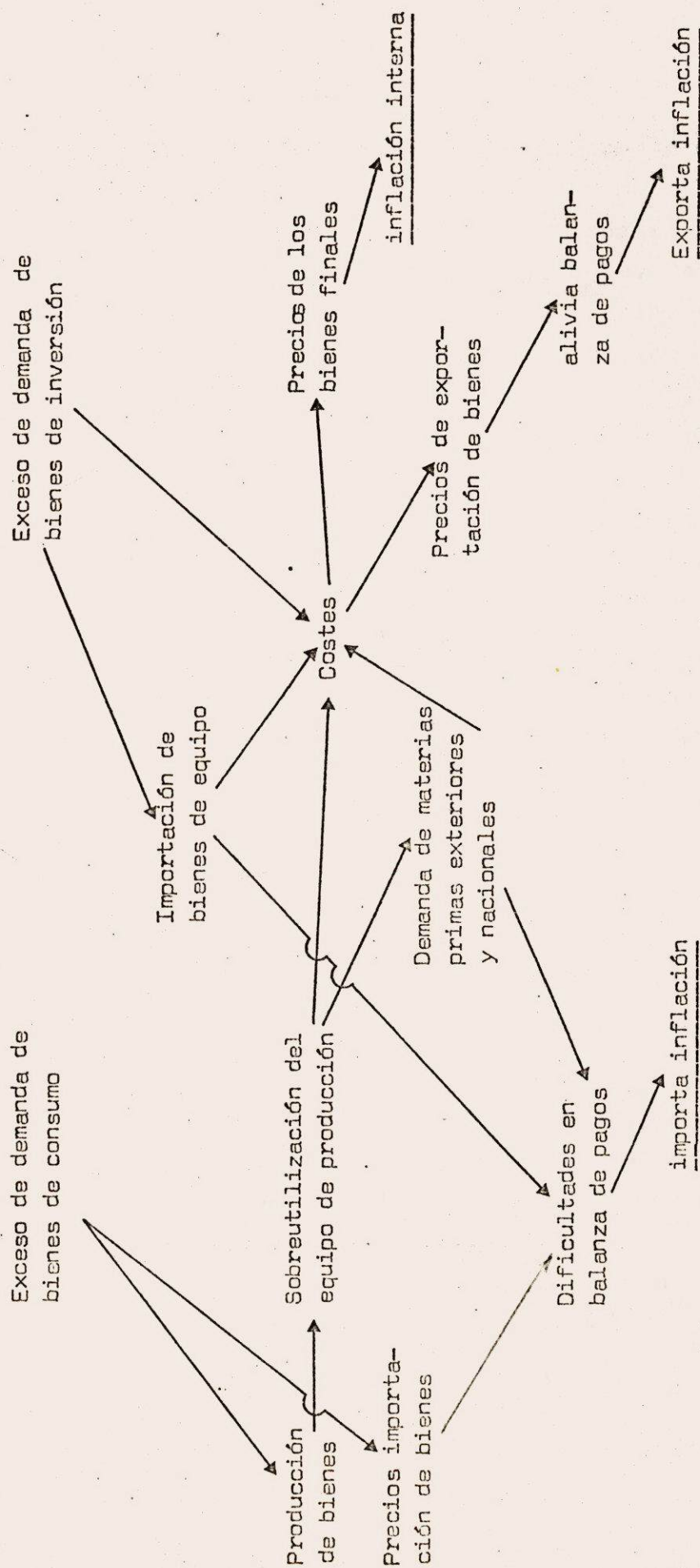
La afirmación es cierta y, por lo tanto, hemos de concluir que la inflación, por sí sola, perjudica a unos individuos y favorece a otros.

Sin embargo, considerada desde el punto de vista global del país, la inflación no tiene porqué ser perjudicial si pueden arbitrarse medios adecuados para compensar a los que pierden con una parte de lo que ganan los otros.

Si los beneficios que percibe un sector de la población compensan sobradamente los perjuicios sufridos por el otro, la inflación -

PROCESO DE INTERRELACION

D E M A N D A



sería incluso beneficiosa. Pero, ¿puede darse tal canalización de bienes?. En mi opinión, podrían idearse sistemas fiscales teóricos adecuados a este planteamiento. Pero, aunque sea también como opinión, estimo que en la práctica estos sistemas exigirían gobiernos fuertes y un cambio radical en la forma de entender la democracia en los países del Occidente Europeo.

Sin embargo, no ~~deja de~~ haber economistas (citemos por ejemplo, a Miguel Boyer en un artículo publicado en la revista Cambio 16) que propugna las excelencias de la inflación como medio para impulsar el ahorro nacional gracias a la concentración de rentas precisamente en los sectores que más ahorran, y como medio de reordinación de la asignación de recursos. La idea es probablemente buena y quizás esté libre de objeciones. Sin embargo, repitiendo lo señalado anteriormente, es timo que este proceso lleva unas injusticias aún mayores porque la adecuada distribución de los beneficios extraordinarios está condi cionada a la existencia de un poder político fuerte y, por "casualidades de la historia", el poder político está indefectiblemente aso ciado al poder económico.

f) Estandoamiento con inflación.

Esta forma de inflación merece, sin duda, una mención especial por haber venido a poner en tela de juicio todas las concepciones hasta ahora clásicas y aceptadas sobre el -

tema (tanto las monetarista como las puramente keynesianas).

Hasta los años 1970 parecía que la inflación era la etapa última, que aparecía cuando ya nos encontrábamos en las zonas cercanas al pleno empleo. Esto permitía un planteamiento del problema en términos de "¿cuánto desempleo podremos tolerar para hacer que la tasa de inflación no sea superior a una cifra determinada?".

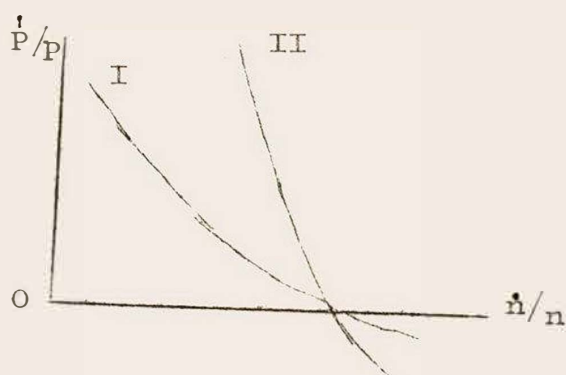
La alternativa era : crecimiento e inflación, frente a recesión y deflación.

En cambio, el fenómeno del estancamiento económico con inflación implica que alternativa ahora es: crecimiento con inflación, frente a recesión con inflación (283).

Si este planteamiento es correcto tendremos que concluir que la inflación ha pasado a ser un fenómeno en gran parte independiente de la marcha del crecimiento económico (al menos del crecimiento medido en términos de incrementos del P.N.B.). Esta inflación no se fundamenta necesariamente en excesos de demanda ni en aumentos de costes, sino en el sistema de vida capitalista en la práctica de los países, excesivamente individualista y en búsqueda del beneficio máximo, que lleva al mantonimiento de márgenes, en el sistema de fijación de los precios, con el consiguiente traslado inmediato de los costes a los precios, prescidiendo de las variaciones en la productividad.

Podemos representar estas alternativas mediante la denominada curva de Phillips, que relaciona las tasas de desempleo con las tasas de crecimiento de precios. La curva (I) nos indicaría la posición inicial en que a una tasa de desempleo mayor le corresponde una tasa menor de crecimiento de precios, llegando teóricamente a una inflación nula si se soporta un determinado nivel de paro.

Lo que, en nuestra opinión, ha sucedido es que la curva se ha ido convirtiendo en algo semejante a la curva (II), en la que, para una tasa de paro prácticamente constante, las tasas de inflación pueden ser más o menos elevadas; lo cual implica una relativa independencia entre crecimiento de precios y nivel de empleo.



donde $\dot{P}/P$ es el crecimiento porcentual de los precios y $\dot{n}/n$ es el crecimiento porcentual del paro.

Por esta razón, como hemos señalado ya en diversos momentos, el planteamiento clásico de la inflación deja de ser válido mientras-

no se ataquen las causas que producen el desplazamiento de la relación mencionada entre precios a nivel de empleo.

Para tratar de comprobar estas afirmaciones hemos analizado algunos datos referentes a la economía española en los últimos años. En la comprobación se han utilizado los datos de variación porcentual mensual de los precios y del nivel de paro, de modo que la variable - "tasa de empleo" oscila desde cero hacia valores positivos o negativos. Los datos utilizados son los ofrecidos en el Boletín mensual - que publica el Instituto Nacional de Estadística.

Considerando:

Y = tasa de variación del paro

X = variación mensual del índice del coste de la vida.

los resultados son:

$$1971 : Y = 10,4409 \quad X = 5,4603 \quad r^2 = 0,3047$$

$$1972 : Y = 2,0420 \quad - 0,4017 X \quad r^2 = 0,0025$$

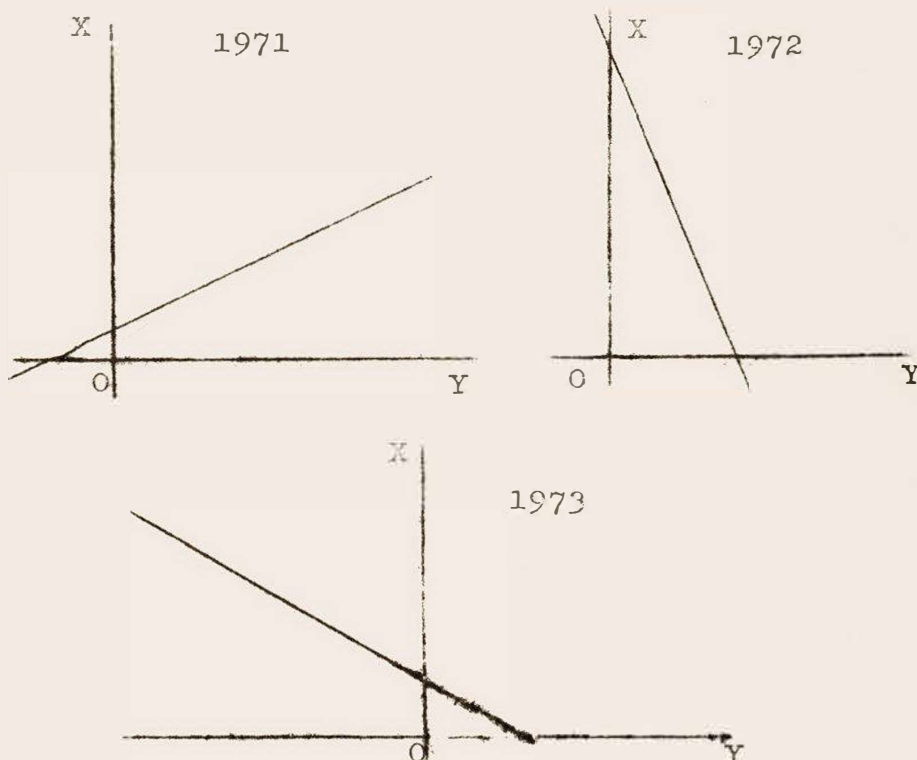
$$1973 : Y = 2,0988 \quad - 3,5788 X \quad r^2 = 0,1540$$

El coeficiente r^2 parece indicar que no existe ninguna relación aparente (aunque no se ha comprobado su fiabilidad) entre las dos variables.

Por otro lado, las ecuaciones se traducen en que: en 1971, la tasa de paro aumentó y tam bien aumentó el coste de la vida (en tasa por centual)

en 1972 y 1973, la tasa del paro fué disminuyendo y, sin embargo, la tasa de crecimiento

del coste de la vida siguió aumentando.



Estos resultados parecen confirmar, para los años indicados, nuestra impresión de - relativa independencia entre tasa de inflación y tasa de crecimiento (o tasa de paro).

En resumen, todo esto apartado referente a la inflación, cuando se lo pone en relación con las ideas expuestas sobre sistemas de decisión de la empresa, nos viene a decir que las variables utilizadas en estos procesos de decisión resultan incompatibles con este deseo social de eliminar la inflación. Y esta conclusión va más allá de la mera elevación de precios en que se manifiesta la inflación; la conclusión se refiere a que las tensiones-

subyacentes, cuya manifestación externa son esos incrementos de precios, no pueden ser resueltos mientras no se modifiquen las variables a que hemos aludido en el apartado (4.2.1.6.4.2.) de este trabajo.

3. Estabilidad social y política.

Que la renta de los países no está distribuida de una manera igualitaria es tan obvio que no es preciso detenerse a demostrarlo. Basta consultar algunas de las publicaciones más conocidas.

Ahora bien, con este dato ante nuestra vista, debemos preguntarnos si existe un adecuado sistema de reparto. Y, más concretamente, recogiendo el punto central de nuestro análisis, desde el punto de vista de la E.M., el tema es si el sistema de decisiones que practica la empresa multinacional privada favorece, o no, la tendencia hacia un reparto más justo de la renta, como base de contribución a la estabilidad social y política (284).

Podemos empezar por preguntarnos cuál es el ideal de reparto de la renta. Mi respuesta personal a esta pregunta no tiende hacia un igualitarismo, que sería, además de imposible, injusto. Creo que la respuesta más cercana al acierto podría quedar expresada en los términos siguientes:

"de cada cual debe esperarse una contribución a la sociedad según su capacidad y a cada cual la sociedad le ha de retribuir según sus necesidades".

Este principio de reparto obviamente no es nuevo. Sin embargo, a pesar de ser un principio a que se ha aspirado desde antiguo, también es evidente que no se cumple en absoluto en las sociedades occidentales. El sistema subyacente al concepto de flujos de caja a la hora de calcular la rentabilidad de una inversión supone que cada factor de producción es retribuido según su productividad marginal. Ahora bien, no todos los factores de producción quedan sometidos a este mismo principio: el capital percibe una retribución, no según su productividad marginal, sino la escasez del bien producido; escasez que, tal como hemos señalado en repetidas ocasiones, puede ser creada de una manera totalmente artificial. En consecuencia, la retribución al capital queda enmarcada como un valor residual.

En estas condiciones es imposible que el sistema de decisiones de la empresa multinacional privada pueda llevar a una adecuada distribución de la renta.

Sin embargo, ha de notarse que esto no invalida ni el sistema de decisiones como tal ni, mucho menos, el sistema general de economía dentro del cual esas decisiones se enmarcan.

En efecto, hemos dicho que la escasez constituye la fuente de la retribución del capital y que esto da soluciones no necesariamente acertadas desde el punto de vista de la distribución de la renta creada. Ahora-

bien, ¿ no es la escasez el motivo de la actividad económica, lo que constituye a un bien como económico en el sistema capitalista?. Sí lo es. Pero no la escasez tal como es definida (de una manera subjetiva) por la empresa, sino la escasez objetiva, que hace referencia a unas necesidades socialmente sentidas.

Por otro lado, si la empresa utilizase las variables adecuadas al adoptar sus decisiones se lograría definitivamente no solo un máximo de producción física necesitada sino también una distribución óptima de esa renta creada superando de una manera definitiva los conceptos que hasta ahora se han venido manejando en la economía del bienestar (285).

4.2.2. Las formas de mercado y los objetivos de las empresas.

Antes de nada resulta forzoso concretar la definición y las posibles formas de mercado, con objeto de encuadrar en ellas la caracterización correspondiente a las Empresas Multinacionales: Oligopolio con o sin diferenciación de producto.

Denominamos forma de mercado, siguiendo la obra de W.Krelle, al conjunto de parámetros y datos que se derivan de las relaciones entre compradores y vendedores y, en particular, de su relación de mutua concurrencia. Esta competencia puede ser activa (la que afronta, de hecho, la empresa) o potencial (relativa al grado de apertura del mercado a la entrada de nuevos agentes). Ambas afectan obviamente a la política que siga la empresa en -

su distribución, compras, etc.

Cualquier libro de microeconomía distingue tres formas principales de mercado: monopolio (y/o monopsonio), oligopolio (y/o oligopsonio) y pliopolio. El oligopolio y el pliopolio con movilidad imperfecta de la demanda constituyen la competencia imperfecta. El pliopolio con movilidad perfecta de la demanda constituye la competencia perfecta.

a). Situación de monopolio será aquella en que no hay ~~pa~~ qué preocuparse del comportamiento de competidores.

No es normal que exista esta figura en su forma pura, no siquiera en los casos de monopolio colectivo, como es el que surge de los acuerdos de cártel entre las empresas. Por otro lado, siempre que subsista algún grado de competencia, aunque sea parcial, pueden utilizarse con provecho los planteamientos del oligopolio.

b). El oligopolio se caracteriza porque la demanda tiene una movilidad clara entre los dos, o pocos, productores.

Dentro de esta situación es conveniente destacar la existencia del oligopolio parcial, donde junto a una minoría dominante tenemos una gran cantidad de pequeños fabricantes, poco o muy separados entre sí pero cuyas decisiones, en todo caso, no afectan a los grandes, pero que tampoco corren el peligro de ser eliminados en cuanto no interese a la política del grupo prepotente.

Esta es, indudablemente, la forma de mercado más extendida en la economía moderna.

- c). El pliopolio se caracteriza por una total movilidad de la demanda. Si esta movilidad es perfecta nos encontraremos en el caso de la competencia perfecta. Si la movilidad no es perfecta (si la elasticidad de la demanda no es infinita), nos encontraremos con una competencia imperfecta, que completa la figura de competencia imperfecta representada por el oligopolio (286).

Según esto, y puesto que la empresa multinacional se mueve en el campo de la competencia imperfecta, con una cierta movilidad de la demanda, vamos a estudiar los caracteres esenciales de las formas de comportamiento más fácilmente identificables.

En todo caso resulta claro que debemos tener sumo cuidado a la hora de aplicar las formas de mercados que se explican a continuación a las empresas multinacionales.

En efecto, por un lado tenemos que considerar a la empresa multinacional como un conjunto en competencia con otras empresas multinacionales. En este sentido se configuran, o bien como monopolios (a través de acuerdos expresos o tácitos) o como oligopolios con movilidad imperfecta de la demanda.

Por otro lado tenemos que hablar de las plantas de producción que integran cada empresa multinacional y que pueden estar situadas en países desarrollados o no desarrolla-

dos. Aunque el grupo en conjunto está en situación de oligopolio, plantas concretas, (especialmente las situadas en países menos desarrollados) pueden estar de hecho en una situación de monopolio, más o menos encubierto. O bien, si se trata de países desarrollados, pueden estar en situación de pliopolio con -movilidad imperfecta de la demanda.

Esto hace que, en múltiples casos, habrá que aplicar a la empresa multinacional las tres formas de comportamiento, lo cual condicionará naturalmente las directrices que ha de -marcar la casa central y las distintas filiales, así como las políticas de precios a seguir.

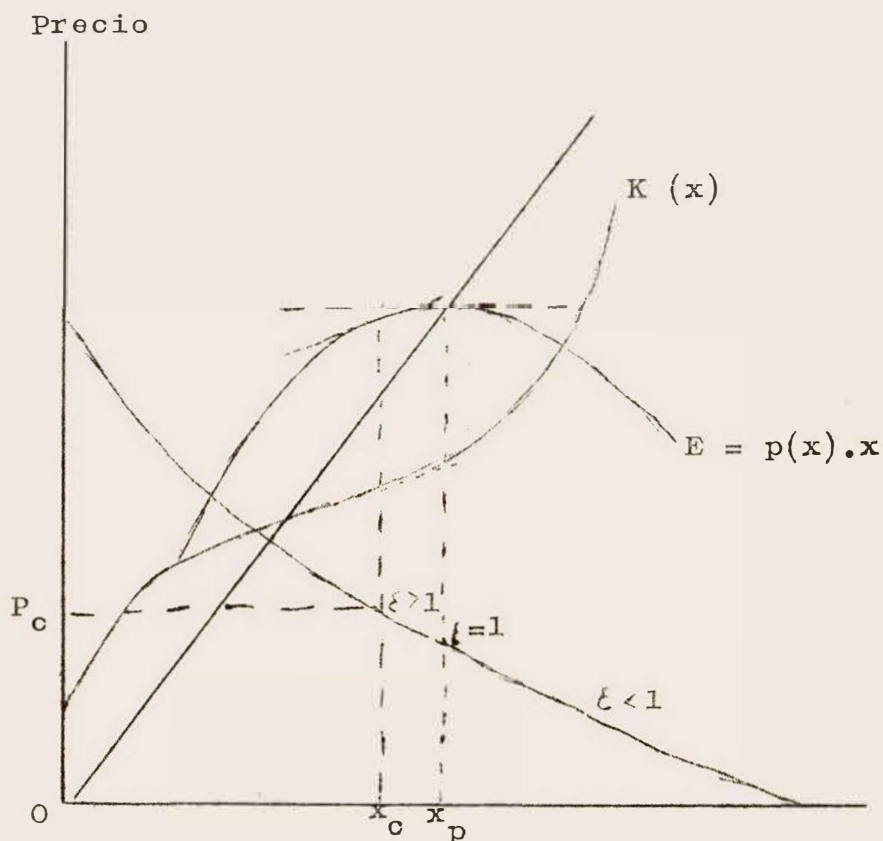
Así, no es infrecuente encontrar una empresa multinacional con casa matriz en Estados Unidos y con filiales en Europa y Sudamérica, de modo que, siendo un importante fabricante mundial coaligado con otros (monopolio), es prácticamente la única oferente en el mercado sudamericano, está en oligopolio en los -países europeos y compite dentro del mercado norteamericano.

Puesto que las tres formas de mercado son en realidad aplicables a la empresa multinacional se hace preciso, antes de resolver -ningun planteamiento concreto, presentar un análisis general de estas formas de mercado (287).

4.2.2.1. El monopolio y su comportamiento.

Ya hemos señalado que ésta no es una forma - que se presente con frecuencia, especialmente - en la escala de la empresa privada, ni siquiera entre las multinacionales. Sin embargo, la posibilidad de formaciones de ententes, de hecho o de derecho, la forma de los cárteles internacionales y figuras semejantes, hacen que en ocasiones se constituyan figuras monopolísticas. De aquí que convenga detenerse en sus características.

De sobra es conocida la solución clásica de Cournot para esta figura del monopolio, tal como aparece en el gráfico siguiente, cuando el objetivo es la maximización del beneficio y se consideran funciones de producción clásicas.



donde, indica la elasticidad

E son los ingresos totales

$p(x)$ es el precio del bien x

$K(x)$ son los costes totales.

El resultado que se deriva es que los monopolios son tanto más peligrosos cuanto menores, en relación con la demanda, son las instalaciones y las empresas y cuanto más éstas utilizan sus beneficios para aumentar el consumo y no para incrementar su capacidad productiva.

De una manera semejante puede representarse la solución mediante las conocidas curvas de igual beneficio.

En este planteamiento tiene una enorme importancia la publicidad (véase sobre este tema la obra de Chamberlain respecto a la competencia imperfecta). Su efecto consiste en desplazar la función de demanda. Pero, naturalmente, supondrá un coste adicional, a menudo muy importante (ténase en cuenta que podemos hablar también de un umbral de sensibilidad de la publicidad, por debajo del cual todo gasto realizado es completamente inefectivo). Pero también un gasto excesivo puede hacernos entrar en el terreno de la ineficacia. Y, por supuesto, pueden existir limitaciones de carácter financiero que impidan a la empresa alcanzar esos volúmenes de producción.

En el caso de que la finalidad perseguida sea maximizar la cifra de negocios bajo la limitación de un beneficio mínimo garantizado, el resultado será que se ofrecerá la máxima cantidad a un precio igual al coste medio más el margen mínimo de beneficio.

El resultado, es una cantidad ofrecida mayor que en el caso anterior y esta finalidad se conforma mejor con el comportamiento de algunas agrupaciones de empresas que persiguen un mayor poder de mercado y, en consecuencia, hacen gala de una mayor agresividad en el mismo.

De nuevo en este tema puede considerarse el efecto de la publicidad y de las limitaciones de tesorería, pero vamos a omitir esta consideración.

Finalmente, tal como hemos señalado al principio, podemos considerar la finalidad de máximo beneficio sometida a una cifra mínima de ventas. En este caso, únicamente si la cifra mínima es superior a la correspondiente al objetivo de beneficio máximo la solución variará respecto al primer caso analizado.

También aquí podrán jugar sus efectos la publicidad y las posibles limitaciones financieras.

En todo caso, resulta claro también que es un objetivo plausible de los grupos de empresas que tratan de absorber una parte mínima del mercado, con objeto de impedir la entrada de nuevos competidores; punto que tiene enorme importancia respecto de las filiales que las empresas multinacionales instalan en los distintos países.

En cuanto a los casos, más normales en la práctica, en que consideramos las funciones de producción de Walras-Leontief, hemos de constatar que, con tal que la curva de ingresos sea más pendiente que la de costes, la producción óptima vendrá marcada por el límite de la capacidad productiva, sean cualesquiera que sean los obje-

tivos perseguidos por la empresa.

Esto resulta de extremo interés si lo relacionamos con la teoría del comercio internacional - expuesta por R.Vernon según la vida del producto y sus fases, puesto que en el fondo esta teoría, que explica el desplazamiento real de las instalaciones productivas de las empresas multinacionales, nos está señalando que las instalaciones acudirán a lugares con coste menor pero, simultáneamente, con mercado potencial más elevado. Es - decir, que en todo caso tratan de mantenerse en la situación en que la curva de ingresos es de pendiente superior a la recta de costes (que tiene pendiente positiva).

Esto se relaciona indudablemente también con los planteamientos "centro-periferia" de la escuela de economistas sudamericanos y con la necesidad que experimentan las economías desarrolladas por tener determinados destinatarios en diversas etapas de desarrollo que puedan absorber esos volúmenes de producción.

De este modo, si unimos la idea de que las plantas de producción de las empresas multinacionales en países menos desarrollados tratan de monopolizar el mercado y la idea de que las relaciones "centro-periferia" son necesarias para el mantenimiento del sistema vigente, nos encontraremos con que las empresas multinacionales son las primeras interesadas en fomentar el desarrollo y que, de hecho, así lo hacen. Pero encontraremos también que este desarrollo es un desarrollo limitado y basado en las mismas características de vida de los países-centro, que pueden no

ser las más convenientes para los países destinatarios de las inversiones.

En todo caso, parece claro que no se puede atacar a estas empresas con el viejo argumento de que "los monopolios tienden a producir menos y a precios más caros" (288).

Más bien lo que ha de señalarse es que, por la forma de desarrollo del comercio internacional, por la estructuración de las relaciones "centro-periferia" y por la propia configuración y potencia de estas empresas, tenderán a producir productos no totalmente convenientes para los países periféricos (en este concepto entrarían también los países europeos respecto a Estados Unidos) y a promover un desarrollo basado en formas de vida importadas del país-centro de procedencia,

Sin embargo no es probable que estas conclusiones se apliquen a las relaciones mutuas entre las empresas multinacionales sino únicamente a las relaciones entre filiales concretas y el Estado Nacional en que están situadas.

Tampoco quiere esto decir que estas formas de monopolio no encierren peligro. Bastaría recordar la posibilidad de la discriminación de precios, tema en el que no entraremos aquí para no extender demasiado esta exposición, y el acaparamiento de todo el posible excedente del consumidor, para al menos sospechar de la bondad de estos monopolios.

Para completar este tema vamos a exponer ahora brevemente las modificaciones que se producen cuando la empresa disfruta de situación monopolís-

tica y fabrica varios productos y cuando se toman en cuenta las condiciones de riesgo e incertidumbre en que normalmente se desenvuelve toda la actividad económica.

El caso de diversos productos va a quedar representado por una empresa que fabrica dos bienes que guardan entre sí alguna relación.

(a) Existencia de una relación débil entre los productos fabricados

En este caso podrá alterarse, dentro de ciertos límites, la composición de la producción. Pueden obtenerse las funciones $X_1(X_2)$ y $X_2(X_1)$. La igualdad de estas dos funciones no determinará las cantidades de equilibrio (máximo beneficio) para la empresa, con tal que no existan limitaciones financieras o de otro orden.

(b) Existencia de una relación fija entre los productos, debida a razones puramente técnicas.

Resulta claro en este planteamiento que puede darse el hecho de que ciertos productos (aunque nunca podrán ser la totalidad) son fabricados en una cantidad tal que el ingreso marginal sea negativo para el punto en que el beneficio de la empresa sea máximo. En otras palabras, puede darse el caso de que una asignación de precios para cada producto con un margen de beneficio unitario en todos y cada uno de los productos lleve a la empresa a una situación peor que otra política de precios en que algunos productos-

están incurriendo en pérdidas.

Esto tiene una importancia enorme en las empresas multinacionales si consideramos la posibilidad de diversificar la producción - en distintas plantas. En efecto, la existencia de estos subproductos, que necesariamente tienen un precio más bajo, permite a las multinacionales abastecerse de "productos - intermedio" a precio bajo, sin falsear los datos ni encubrir una evasión de impuestos, mientras esos subproductos son aprovechados por otra planta de la misma empresa para fabricar artículos muy demandados (de eleva - dos precios y con grandes beneficios) en o - tros mercados.

Como se ve, el problema consiste única - mente en atribuir adecuadamente la mayor - cantidad de costes fijos a los productos de demanda más inelástica y trasvasar los restantes subproductos a fabricaciones más oa-ras.

Para esto resulta necesaria una adecuada técnica de identificación de los costes, tema sobre el que puede encontrarse una expo - sición básica en un artículo de BETHOUART, en la revista "Hommes et Techniques".

Volviendo de nuevo a la empresa en situa - ción de monopolio, podemos generalizar aho - ra los planteamientos al caso de "n" produ - tos. La novedad en este planteamiento radi - ca en la posibilidad de substitución entre los productos finales de la fabricación. Las

disponibilidades de los factores necesarios, los precios y los presupuestos de publicidad serán los elementos a considerar por parte de la empresa.

Las soluciones para el caso de maximización de beneficios pura coincide en su planteamiento y conclusiones con la presentada para el caso de dos productos.

En cambio el planteamiento presenta peculiaridades cuando, como suele ser corriente, el objetivo de la empresa multinacional en alguno de sus emplazamientos es el de hacer máxima la cifra de negocios bajo la limitación de un beneficio mínimo garantizado.

En efecto, en este caso, para una capacidad de producción dada, la empresa puede concentrarse en la producción y venta de un determinado producto en la cuantía máxima, mientras se reloga al mínimo la producción de los restantes. O bien puede suceder que la empresa quiera aumentar la producción y venta de todos los productos de una manera uniforme.

En el caso más normal y según sean las condiciones del mercado, la empresa puede estimar o determinar las proporciones más convenientes de cada producto (o quizás verse sometida a unas condiciones técnicas rígidas). De esta manera, y sometiendo el planteamiento a la condición del beneficio que se quiere obtener como mínimo, pueden deducirse las cantidades a producir.

De modo semejante, puede resolverse el caso cuando el objetivo perseguido es el de maximización de beneficio sometido a una cifra mínima de ventas.

La existencia de rigideces o indivisibilidades en la disponibilidad de factores puede dar lugar también a problemas de interés teórico indudable, pero que tiene un alcance escaso para la empresa multinacional.

En cambio, y este es el último punto que nos proponemos tratar respecto a las situaciones de monopolio, tienen un interés extraordinario las situaciones de riesgo e incertidumbre. En efecto, en estas situaciones, que son las normales, la demanda como función única deja de tener sentido. Ha de estimarse una zona probable de demanda e incluso una zona probable de costes.

La técnica para la solución de estos problemas consiste en estimar la distribución de probabilidades de los diversos niveles de precios y cantidades, tanto de los productos como de los factores y la configuración de un modelo de decisión del que ya hemos expuesto un planteamiento general.

4.2.2. Situaciones duopolísticas.

El duopolio es la forma de mercado que mejor permite comprender las estructuras económicas actuales, especialmente aquellas que hacen referencia a las empresas multinacionales. En efecto, a él pueden reducirse muchas de las formas más com

plejas de oligopolios que se encuentran en la práctica (289).

Así, la American Can Co. y la Continental Can Co. satisfacían en 1939, en conjunto, 83,7% de las necesidades de botes de conserva en el mercado americano. La National Lead Co. y la Du Pont producían ya en 1939 en conjunto 73.645 t. de titanio, de un total de 82.940 t. producidas en EE.UU. La General Electric y Westinghouse en el plano de las lámparas, Maggi y Knorr en el de los sobros de sopas, etc.. Los ejemplos abundan.

La situación que presentamos resulta, además, aplicable no solo a escala del conjunto de dos o más empresas multinacionales, sino de plantas de fabricación de países concretos. No es infrecuente que la casa matriz está en situación de duopolio (u oligopolio) mientras las filiales en países menos desarrollados, como ya hemos dicho, están en situación de monopolio o cuasi-monopolio en el mercado local y únicamente exportan con limitaciones determinadas.

Al igual que en el caso anterior podemos distinguir las funciones clásicas de producción de la función de Walras-Leontief y, en cada caso, estudiar los diferentes objetivos posibles más comunmente aceptados por este tipo de empresas, los cuales clasificaremos de una manera genérica entre objetivos pacíficos y objetivos de combate.

Es importante además que distingamos los casos de reacción normal de los de reacción no normal. En el primer caso, el sujeto económico-

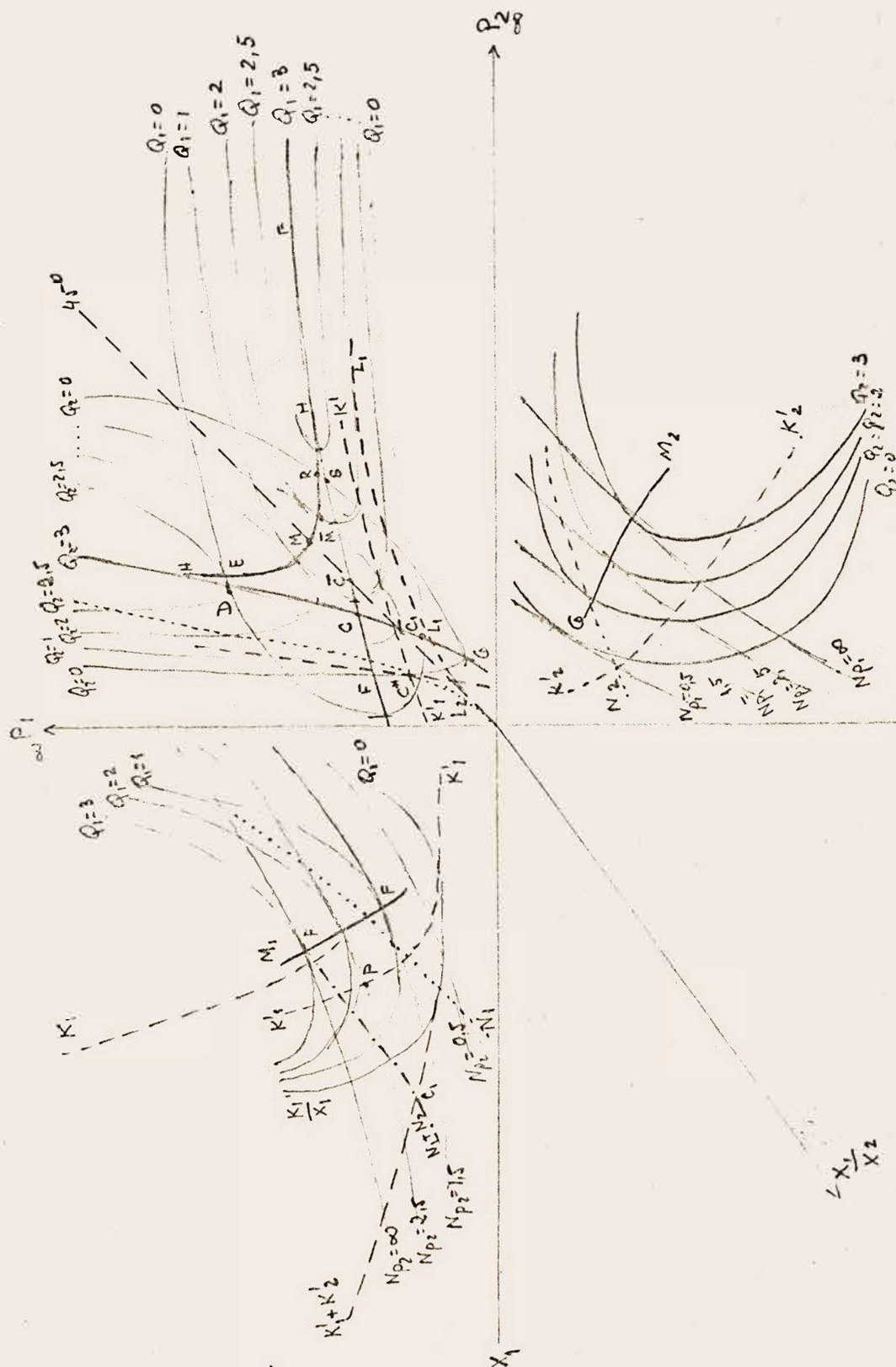
que adopta una decisión económica da por sentado que el otro sujeto adoptará alguna decisión como contrapartida y acepta esta reacción como normal. El caso de reacción no normal es cuando el sujeto que desencadenó las acciones no acepta la reacción del otro y se produce una serie de acciones y reacciones en cadena.

El gráfico general que exponemos a continuación nos proporciona toda la información necesaria con relación a la determinación de precios y cantidades. El significado de las curvas y de los distintos puntos es suficientemente conocido y no precisa explicación adicional.

El problema consiste en definir la combinación de precios de modo que ninguno de los concurrentes tenga ya interés en modificarlo. En nuestro caso se trata de determinar un precio tal que ninguno de los dos esté interesado en alterarlo porque esta acción conduciría a una reducción del beneficio.

En todo caso, observése que el supuesto de comportamiento que hemos aceptado no implica que siempre que un competidor baje el precio el otro haya de bajarlo también sino que en algunos casos la reacción a una reducción de p_i será un incremento de p_j , con objeto de mantener constante el nivel de beneficios (que es lo que hemos señalado como reacción normal).

Por otro lado, hemos de señalar que la amplitud que tenga esta zona de soluciones dependen de que se cumplan además otras condiciones secundarias. Así, la existencia de limitaciones



Fuente: Wilhelm Krelle: Production, Demande, Prix.

físicas a la capacidad de producción, que puede convertir en inútiles todos los esfuerzos por incrementar los beneficios mediante una reducción de precios que atraiga mayor demanda, puesto que no se podrá atender esta mayor demanda. Por otro lado, es preciso que en esta zona de equilibrio ninguna de las empresas esté soportando continuamente pérdidas. Finalmente, en los casos en que ambos contendientes tienen beneficios, la zona de equilibrio tenderá a ser mayor cuanto mas incompleto sea el conocimiento que tenga sobre el mercado, porque esto implicará mayor riesgo e incertidumbre (y lo normal será no incurrir en ese riesgo).

De una manera similar pueden estudiarse los casos en que, ante una variación del precio por un competidor el otro reacciona aceptando el perjuicio económico; es decir, no trata de volver al nivel de beneficio que tenía con anterioridad sino que se limita a obtener lo mejor posible dentro del perjuicio que le han ocasionado. En este caso se dice que uno de ellos está adoptando una actitud de desafío frente al otro.

Y naturalmente puede analizarse el caso en que uno de los concurrentes acepta actitudes de desafío mientras que el otro siempre trata, cuando menos, de mantener el nivel de beneficios precedente, ante una acción tomada por el competidor.

En todo caso, el resultado, a diferencia del monopolio o oligopolio no es un único precio y cantidad sino una zona de precios. El nivel de

precios no queda así a merced de las evoluciones de la demanda, sino que resulta casi totalmente independiente.

En los casos de comportamiento vengativo o agresivo por parte de alguna o algunas entidades obtendremos como resultado, que la zona de equilibrio sufre ampliaciones cuanto mayor sea la respuesta vengativa de alguno de los dos duopolistas. En los casos de reacción violenta en extremo, será imposible salir de esa zona sino existe un acuerdo expreso entre los dos duopolistas.

Por el contrario, cuando el comportamiento sea meramente pasivo, las curvas de reacción serán mas cerradas que las curvas de beneficio constante. Esto hará que disminuya la zona de equilibrio.

4.2.2.2.1. Influencia de la publicidad (290).

La publicidad juega un papel mucho más importante en el duopolio que en el monopolio y el pliopolio (291). En efecto, todo cliente ganado en esta situación, toda unidad adicional de producción vendida aumenta el beneficio, en tanto las dos empresas que constituyen el duopolio se encuentran en la zona de equilibrio, con tal que el coste de conseguir ese nuevo cliente no sea superior al beneficio que proporciona a la empresa.

El gráfico general con el que iniciabamos este apartado del duopolio muestra que todo aumento de la producción y de las ventas para-

un mismo precio, en el interior de la zona de equilibrio, es beneficioso para cada uno de los concurrentes, puesto que las curvas de costes marginales se encuentran por debajo y a la izquierda de la zona de equilibrio.

Un análisis más atento puede combinar, como hace C.J.Sutton diversas hipótesis dentro del análisis general del efecto de la estructura de mercado sobre los ratios "publicidad/ventas" (o intensidad de la publicidad). Los resultados nos mostrarían que no existe una relación lineal entre ambos elementos y que la intensidad de la publicidad llega a un máximo en industrias con niveles intermedios de concentración. Como señala el mismo Sutton, "aunque la publicidad puede afectar a la distribución de las cuotas de mercado entre las empresas de una industria, el efecto final dependerá de la estructura inicial del mercado que en consecuencia, continua siendo la variable explicativa dominante"(292).

En efecto, las empresas hacen publicidad para mejorar su rentabilidad a largo plazo, pero la publicidad es una función directa del incremento esperado en los beneficios (I.E.B.) como consecuencia de ella. Entonces podemos analizar el efecto de la estructura de mercado sobre la intensidad de publicidad en términos de su efecto sobre el I.E.B.

I.E.B.= Incentivo x Oportunidad=Beneficio=
= Probabilidad.

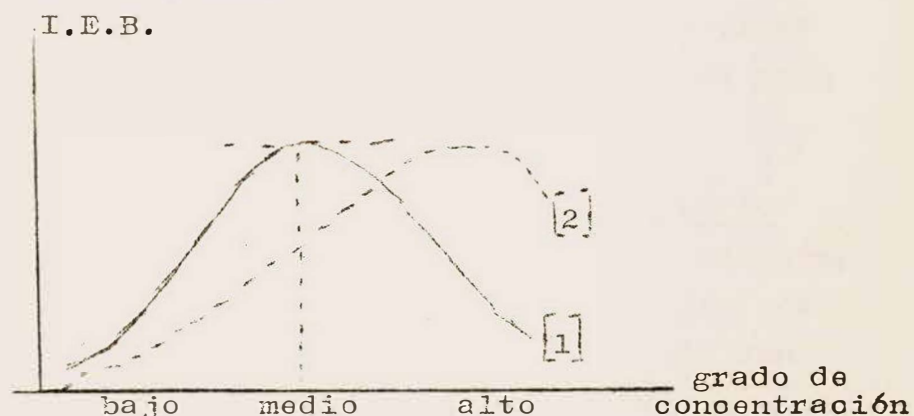
- a) Incentivo; Este elemento puede consistir en: (1) un incremento de volumen de ventas-

debido a un incremento de la participación en un mercado creciente porque le ha sido arrebatado a otras empresas. En este sentido la publicidad favorece más a las empresas más grandes: porque, pudiendo gastar más, les cuesta menos por unidad de anuncio y porque sólo estas empresas pueden utilizar los medios de publicidad más eficientes. Por otro lado, los beneficios de la publicidad sólo aparecen después de fuertes desembolsos. De todo ello se deduce que las ganancias potenciales debidas a una captación de ventas serán mayores cuando existan mayores diferencias relativas entre los volúmenes de ventas o los recursos financieros de las empresas competidoras; y esto se dará con mayor probabilidad en las industrias con un nivel moderado de concentración, en las que los líderes del mercado tienen frente a sí un grupo importante de pequeños competidores. (2) un incremento del margen de beneficios, derivado de la barrera a la entrada de nuevos competidores, motivada por los gastos en publicidad. En este sentido, los incrementos potenciales en las barreras a la entrada proporcionarán probablemente el mayor incentivo para hacer publicidad en aquellas industrias con una concentración moderada en las que, de otro modo, las barreras a la entrada serían relativamente insignificantes.

(b) Oportunidad: El mayor grado de concentración aumenta también la probabilidad de -

de que la publicidad tenga éxito, porque la concentración favorece la diversificación de productos y el cambio rápido en los mismos, con la consecuente necesidad de hacer publicidad.

- (c) El I.E.B. será mayor también en las industrias más concentradas, aunque tendrá probablemente un máximo, como nos indica la figura siguiente



Lo discutible es si el máximo se comporta según una curva como [1] o más bien como [2]

Sutton obtuvo que, para el sector de bienes de consumo la relación parecía responder a la que nos muestra la curva [1] concluyendo que "parece que la diferencia en el grado de concentración puede explicar hasta 40% de las diferencias existentes entre industrias en cuanto a intensidad de los resultados de la publicidad" (293).

4.2.2.2.2. Los acuerdos entre duopolistas.

Durante la exposición hemos ido viendo como en determinadas formas de comportamiento se hace preciso el acuerdo entre los duopolistas para adoptar conjuntamente una determinada medida respecto a los precios de tal modo que ambos se beneficien. La tendencia, puesto que nadie se arriesgará a iniciar esa medida ya que perdería, es a adoptar acuerdos.

Estos acuerdos pueden ser de distintos tipos y sus consecuencias respecto a la zona de equilibrio son naturalmente diversas.

4.2.2.2.3. Otros objetivos de comportamiento pacífico.

Como ya hemos señalado en más de una ocasión, resultan de interés otras formas de objetivos que aparentemente guardan menos relación con la maximización pura de los beneficios pero que son realmente perseguidos por estas empresas.

El primero de éstos es el de maximizar el beneficio sometido a la condición de una cifra de negocios mínima.

El resultado de este planteamiento puede ser muy diverso;

- (a) que la zona de equilibrio sea la misma que en el caso de maximización pura del beneficio;
- (b) que la zona se vea reducida, lo cual será el resultado normal;
- (c) que resulte inadmisibile: esto sucede cuando el mínimo de ventas fijado es tal que la zona de equilibrio para lograr el máximo -

beneficio no cae ya en la zona admisible.
(d) que no exista ninguna zona de equilibrio, como sucede cuando en el punto de localización una de las empresas está sufriendo pérdidas o cuando las zonas de precios admisibles no se cortan en el primer cuadrante para unos precios positivos;

El segundo objetivo puede ser el de una cifra de negocios máxima sometida a una limitación - de beneficio mínimo garantizado.

Por debajo de la cifra de beneficio mínimo - la empresa se comporta como en el caso de maximización pura del beneficio. Si el competidor le perjudica tratará de restablecer su situación anterior de beneficio.

Por encima del beneficio mínimo el objetivo de cifra de negocios marca las posibles reacciones.

Esto hace que debamos distinguir dos formas de reacción ante bajas o alzas de precios.

La zona de equilibrio en el caso de maximización pura del beneficio no varía.

En el interior de las zonas de beneficio mínimo, no existe zona de equilibrio más que en el caso de que "puntos significativos" en sus extremos o en el exterior domine ese interior.

Cuando los límites inferiores de beneficio - son bajos, es decir que el criterio de la cuantía de las ventas es importante, nos encontramos con un punto de equilibrio estable y definido en lugar de una zona de equilibrio.

Cuando solamente uno de los concurrentes tie

ne un límite bajo en el mínimo de beneficios nos encontramos con zonas de equilibrio reducidas.

Las situaciones que pueden darse pueden quedar clasificadas del modo siguiente:

- (a) existencia de un único punto de equilibrio estable para el cual en los dos competidores se cumple el requisito del beneficio mínimo.
- (b) existencia de una pequeña zona de equilibrio en la frontera inferior para el concurrente cuya limitación de beneficio sea la más baja.
- (c) existencia de un beneficio mayor que el mínimo para alguno o para los dos competidores. Se trata de aquellos casos en que cada uno de los dos competidores se fija un objetivo bastante alto en cuanto a beneficios.
- (d) inexistencia de equilibrio. Se da en los casos en que, en la zona de soluciones alguna de las dos empresas está sufriendo constantemente pérdidas.

Un tercer objetivo sería el de mantener, y, si es posible, aumentar la participación en el mercado a expensas del competidor. Las técnicas de análisis utilizadas hasta ahora permiten dar tambien una respuesta a este supuesto, aunque no nos vamos a detener en ella aquí puesto que podemos incluirla dentro de la temática que expone mos a continuación.

4.2.2.2.4. Objetivos de combate.

Cuatro son los objetivos que podemos clasificar bajo este epígrafe: lucha por la vida, concurrencia ruinosa, dominio económico y desafío.

No es fácil que estos objetivos se den en las empresas multinacionales. Sin embargo se han dado ejemplos aislados de cada uno de ellos (294). De ahí que interese tener en cuenta estos planteamientos y sus consecuencias.

Vamos a considerar en primer lugar a una empresa monoproducción y únicamente con medidas de combate en el plano de los precios. Cabrían también medidas en el campo de la publicidad, que podrían ser tratadas de una manera semejante.

(a). Lucha por la vida (295).

Esta situación puede producirse por incompatibilidad entre los objetivos perseguidos por cada empresa. Esto sucede, por ejemplo,

- cuando en la zona de puntos de equilibrio uno de los concurrentes incurre constantemente en pérdidas.
- cuando no existe equilibrio porque el límite de capacidad no permite a uno o a los dos duopolistas alcanzar la zona de beneficio.
- Si no existe equilibrio posible porque ni siquiera una empresa en solitario podría hacer beneficios.

Si admitimos que la información de los dos competidores es completa, el resultado del - combate dependerá:

- 1º. de los medios financieros a disposición - de cada empresa.
- 2º. De la estructura de los costes y de la demanda, representadas por las curvas de igual beneficio.

En estas condiciones puede definirse una zona de supervivencia para cada empresa, la - cual se caracterizará porque la empresa considerada está en una situación mejor que la otra cuando el concurrente quiere infligirle perdidas.

Naturalmente, puede darse el caso de que - sólo uno o los dos competidores simultáneamente tengan zonas de supervivencia. Si sólo uno dispone de tal zona, el otro no debe desencadenar la lucha porque le llevaría inmediata - mente al fracaso. (Claro que el problema está en que nadie sabe en la realidad la posición del competidor). Por otro lado, si ambas disponen de zona de supervivencia existirá con toda posibilidad una zona en que ambos hacen beneficios.

De todos modos, este planteamiento hace - que aparezca un elemento interesante. Si una empresa tiene pérdidas y la otra beneficios - pero la primera puede infligir a la segunda - un perjuicio grave mediante una rebaja de precios, entonces lo más probable no será la lucha por la vida sino la aparición de un "cartel de crisis", que puede proporcionar algún

beneficio a las dos partes en litigio, aunque no maximizará obviamente, los beneficios en el sentido tradicional atribuido al acuerdo de cartel.

(b). Concurrencia ruinosas.

Solamente será posible si se cumple para cada uno de los concurrentes que existe una zona de combate.

Si no existe zona de combate no tiene lógica empuñarse en una competencia ruinosas porque el atacante siempre perdería. Además debe notarse que la existencia de una zona de supervivencia anula la posibilidad de una zona de combate.

Y en todo caso ha de recordarse la influencia que tiene la diferente capacidad financiera de las empresas y las estructuras de costes y de la demanda.

(c) La limitación económica.

Se trata en este caso de medidas, como, por ejemplo, un movimiento de precios, una campaña de publicidad, un esfuerzo de ventas, por las que el adversario se ve perjudicado pero sin posibilidad de defenderse mediante sus propias acciones. Estas medidas duran hasta que el adversario acata la voluntad del atacante.

Si suponemos dos empresas de diferentes potencialidades resulta claro que la más débil puede intentar imponer (mediante ataque) algo a la más fuerte. Pero es improbable que ésta ceda, puesto que puede

soportar las pérdidas durante más tiempo. En cambio es más probable que la empresa grande pueda imponer a la débil su voluntad, es decir elegir el punto en la zona de equilibrio, con tal que no obligue a la pequeña a soportar pérdidas (puesto que ésto nos haría entrar en la competencia ruinoso).

Sin embargo, si las dos empresas tienen un tamaño semejante, y siempre en el supuesto de información perfecta, ninguna de las dos dispondrá de una zona de combate. Y ya se sabe que entonces, el que inicia el ataque está en peor posición que el que se defiende puesto que éste le puede obligar a soportar mayores pérdidas que las que a él le fueron infligidas.

En realidad, incluso en el caso de una empresa grande y otra pequeña también se da esta especie de poder compensatorio. Una táctica de ataque por parte de la gran empresa se enfrentará probablemente, además de a las leyes anti-trust, a los movimientos de opinión pública. Y ésto le puede acarrear perjuicios mayores que los beneficios que pensaba obtener.

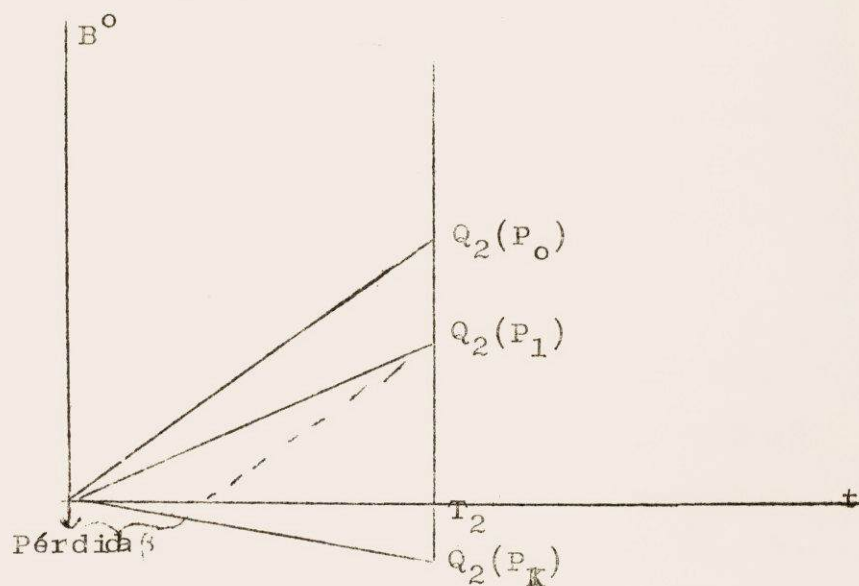
De todos modos, estos planteamientos varían según que el horizonte de la empresa sea largo o corto. En este último caso, podemos plantear el caso en la forma convencional que hasta ahora hemos venido utilizando.

Este planteamiento permite adicionalmente calcular la duración máxima de resistencia del otro competidor;

$$\alpha_{\max} = \frac{Q_1(P_1) - Q_1(P_0)}{Q_1(P_1) - Q_1(P_K)}$$

que será tanto más larga cuanto mayor sea la esperanza de beneficios y menor sea la pérdida potencial.

De la misma manera, la empresa 2 puede calcular el período máximo de duración de su resistencia:



$$\beta Q_2(P_K) + (1-\beta) Q_2(P_0) = Q_2(P_1)$$

$$\beta_{\max} = \frac{Q_2(P_0) - Q_2(P_1)}{Q_2(P_0) - Q_2(P_K)}$$

El que interese, o no, desencadenar la lucha dependerá de que esos tiempos máximos ~~de~~ y ~~de~~ sean mayor o menor cada cual con relación al otro.

De todos modos, téngase en cuenta que todo este planteamiento exige que cada competidor conozca todos los datos. En la realidad el aspecto económico es sólo uno de los elementos en un juego en que la astucia, la simulación y otros elementos afines juegan un gran papel.

(d). El desafío.

Consiste en mejorar la posición propia colocando al competidor en una situación peor, de la que no podrá salir sin recurso a una estrategia de combate o lucha. En ningún caso podrá salir mediante estrategias pacíficas.

4.2.2.2.5. El planteamiento de los distintos objetivos de las empresas con las funciones de Walras-Leontief.

En realidad si las curvas de igual beneficio no han cambiado su forma, la diferencia con las funciones clásicas será muy pequeña. Unicamente habrá que tener en cuenta el efecto que produce la limitación en la capacidad de producción.

La peculiaridad es que las curvas de igual beneficio se transforman en horizontales una vez que se ha cruzado la recta del límite de capacidad. Sin embargo, también resulta que un alza de precios del concurrente no puede jamás deteriorar la situación de beneficio de la empresa,

porque no hace que se eleven los costes al intentar producir hasta el límite de capacidad..

Si en estas condiciones planteamos el objetivo de máximo beneficio para las dos empresas, obtendremos una solución idéntica a la que ya conocemos para el caso general, siempre que las limitaciones en la capacidad de producción - sean nulas (la capacidad de producción sea suficientemente grande). Cuanto menor sea la capacidad de producción tanto más se reducirá la zona de posibles equilibrios a un sólo punto - en el espacio.

Algo parecido sucede en los otros dos objetivos que venimos planteando (máximo beneficio con cifra mínima de negocios o máxima cifra de negocios con cifra mínima de beneficios).

El problema estará en el límite de capacidad de producción, en relación a las ventas deseadas.

Resulta en todo caso interesante constatar que, en el duopolio con funciones de Walras-Leontief, así como en el monopolio, la política de precios óptima es siempre la misma, con independencia de todos los objetivos, siempre que las limitaciones de capacidad sean suficientemente eficaces.

4.2.2.2.6. Caso de empresas con productos múltiples.

Este es, sin duda el caso normal en las empresas multinacionales, tal como señalábamos - al comienzo de la tesis. En este sentido interesa extendernos en este tema para completar lo que ya hemos señalado sobre el duopolio.

Hemos visto que prácticamente en muchos casos la competencia sobre precios no es posible. Sin embargo, cuando existen múltiples productos es posible la competencia en productos.

La mejor técnica para la solución de estos problemas, supuesto que se conoce la forma de reacción de cada competidor, es la teoría de los juegos. Sin embargo, puesto que no tratamos de exponer aquí técnicas sino planteamientos generales, vamos a recurrir a una forma más simple de exposición.

Ya hemos señalado, en relación con otros aspectos de esta tesis que se ha simplificado demasiado las ideas de complementariedad y sustitución entre bienes en el consumo y en la producción, y que, por el contrario, estas relaciones dependen de: (a) la influencia de las relaciones entre medios y objetivos, (b) la influencia del tiempo y del espacio, y (c) la influencia de relaciones triangulares (296). Decíamos también que el problema radica en que la empresa consta al mismo tiempo de un establecimiento multiproductor y de un centro de decisión comercial, con lo que los resultados posibles son:

posibles son:		<u>Demandas para el centro C</u>				
		<u>Indepen-</u>		<u>ligados</u>		
		dientes		<u>substi_ comple</u> <u>tutos_ mentarios</u>		
Productos	{	Independientes...	II...	IS	IC	
en el		Substitutos..	SI...	SS	SC	
centro de		liga				
fabricación		dos	Complementa			
		rios		CI...	CSCC	

Si examinamos estos casos posibles en la em presa con productos múltiples nos encontramos con los resultados siguientes que pueden ser de interés:

(a) Los resultados conocidos: II, IS, IC.

En estos casos, a partir de la demanda

$$X_i = f(p_1, \dots, p_n)$$

y de los costes,

$$C = g(X_1, \dots, X_n)$$

puede definirse el beneficio,

$$II = \sum_i p_i X_i - C$$

cuya maximización exige la condición

$$X_i + \sum_j (p_j - \frac{\partial C}{\partial X_j}) \frac{\partial X_j}{\partial p_i} = 0$$

Si las demandas son independientes, resultará $\frac{\partial X_j}{\partial p_i} = 0$ ($i \neq j$) que es la solución conocida de precio = "coste marginal").

Si las demandas no son independientes, se obtiene $\frac{\partial X_j}{\partial p_i} \neq 0$. El problema estará en

que en estos casos pueda resultar interesante vender un producto a pérdida para favorecer la venta de otros y obtener en conjunto beneficios; resultado que ya nos era conocido por uno de los apartados anteriores en esta tesis.

(b) Los casos SI, CI.

Podemos señalar aquí como punto de interés: el de las limitaciones tecnológicas de la planta de producción.

Si se producen q_A y q_B , la relación existente entre ellos será, en general:

$$\phi(q_A, q_B) = 0$$

de modo que

$$\frac{\partial \phi}{\partial q_A} dq_A + \frac{\partial \phi}{\partial q_B} dq_B = 0$$

En el caso concreto II resultará que

$$\frac{\partial \phi}{\partial q_A} = \frac{\partial \phi}{\partial q_B} = 0 \Rightarrow \text{independencia técnica.}$$

En el caso C.I. la relación será tal que

$$\frac{\partial \phi}{\partial q_A} < 0 \text{ y } \frac{\partial \phi}{\partial q_B} > 0$$

Y en el caso S.I. será

$$\frac{\partial \phi}{\partial q_A} > 0, \frac{\partial \phi}{\partial q_B} > 0$$

A partir de estos planteamientos cabe preguntarse por el equilibrio de la empresa con múltiples productos, tanto en condiciones de competencia perfecta como en condiciones de competencia monopolística, como haremos en los apartados correspondientes.

(c) Los casos SS, SC, CS, CC nos introducen en un esquema de interdependencia general donde incluso puede hablarse de relaciones de comple

mentos y substitutos entre factores y productos (297).

4.2.2.2.7. Resumen y conclusiones de este apartado.

Dada la extensión de esta sección dedicada al comportamiento del duopolio conviene que nos detengamos un momento para recopilar algunos puntos importantes que han salido en el análisis.

Se ha mostrado que el precio y la producción no depende de una manera unívoca ni de la estructura de costes y de demanda ni del criterio de acción que adopten los dos concurrentes, al menos en general.

Esto no quiere decir que en los mercados en duopolio no exista equilibrio, en el sentido de que los precios y las cantidades oscilen de una manera desordenada. Por el contrario, por lo general existen zonas extensas de precios en las que cada punto es un punto de equilibrio porque cada uno de los duopolistas se verá perjudicado por la reacción de su adversario en el caso de que él inicie una acción. Este es el caso de todas las estructuras de comportamiento pacífico y de todas las estructuras de precios.. En el caso de comportamiento pacífico solamente dejará de existir el equilibrio si el mercado es excesivamente estrecho para las empresas, es decir, si todas se han equivocado al planear y realizar sus inversiones. De aquí la enorme importancia que tiene todo el tema de la selección de inversiones, al que hemos dedicado por ello un extenso apartado anteriormente.

La zona de equilibrio se encuentra siempre entre el punto de pliopolio y el de monopolio, aunque el del pliopolio suele quedar normalmente excluido de esa zona. Los acuerdos entre los duopolistas desplazan el equilibrio hacia el punto de máxima ventaja común, es decir hacia la parte superior de la zona de equilibrio sin existencia de acuerdo, pero no conducen siempre a un mismo y único punto de equilibrio. El acuerdo único conduce a un único punto de equilibrio cuando existen pagos de compensación.

La amplitud de la zona de equilibrio y su posición relativa dependerán de los objetivos que persigan las empresas, de su actitud frente al riesgo, etc., elementos que se salen por completo de la esfera de la teoría económica pura.

Hemos visto, por otro lado, la posibilidad de actitudes de combate, desafío, etc., que dan lugar a planteamientos más cercanos a la realidad, especialmente cuando se relacionan las filiales de las empresas multinacionales con empresas del mismo ramo a escala nacional.

Hemos de señalar que, mientras duran estas situaciones de combate y no se establece un monopolio de hecho, el duopolio es mucho mejor que el monopolio para la satisfacción de la demanda del mercado. Además desde el punto de vista del crecimiento económico, el duopolio es más estimulante que un freno.

4.2.2.3. Situaciones de pliopolio.

Ya hemos señalado que aunque menos frecuentes, estas formas se dan con más o menos perfección entre las empresas multinacionales.

Existen muchos autores que **asignan a la E.M.** un resultado de fomento de la competencia.

Así, según Mariano Daranas "la tendencia de las empresas juega inequívocamente en pro del pliopolio competitivo en la mayoría de los países occidentales" y "las E.M. no son competitivas ni monopolísticas en sí mismas, pero tienen un enorme poder para avivar o **para coartar** la competencia " (298).

En el mismo sentido, Gilbert Burck, estudiando el caso de Du Pont, considera que esta empresa es un ejemplo clásico de cómo la innovación y la invención, aunque normalmente se emprenden con el ánimo de dominar los mercados, aumentan inevitablemente la competencia en el largo plazo (299). Y H.S.Ellis opina que "puede que una de las aportaciones más importantes hechas al desarrollo económico por las firmas multinacionales sea el agudizamiento general de la competencia" (300).

Siguiendo esta misma línea de ideas, Nathaniel H. Leff sostiene que "una mayor libertad de instalación de E.M. en p.m.d. permitiría competir contra los Grupos Económicos Nacionales sin tener que recurrir a las leyes antimonopolio" (301). Este punto es muy discutible, en mi opinión, porque lo probable es que los intereses nacionales acaben aliándose a los extranjeros dando lugar a esas formas extrañas de

crecimiento económico analizadas por la escuela de economistas latinoamericanos.

A una conclusión semejante llega también R. Vernon cuando afirma que la "creciente internacionalización del oligopolio en algunas industrias podría llevarnos a suponer que los mercados internacionales de esas industrias están convirtiéndose en menos competitivos. Los datos, sin embargo, muestran lo contrario Tanto los mercados mundiales como el número de empresas capaces de saltar las barreras a la entrada están creciendo en número" (302).

Con relación a estas opiniones, sigo sosteniendo, como ya lo he afirmado en otras partes de la tesis, que lo que ha aumentado no es la competencia, en el sentido que este término tiene en la teoría económica, sino la lucha en los mercados, lo cual, cuando se ve desde el punto de vista de la empresa, puede ser algo completamente distinto de aquella competencia (303).

Admitamos, en todo caso, con K. George, que al menos la estructura de la industria en competencia está cambiando (304).

Es raro que la demanda tenga una movilidad perfecta, pero puede darse a veces para filiales situadas en países desarrollados, especialmente cuando el grupo multinacional no es de primera fila en la escala mundial. Por esta razón se hace preciso, aunque sea brevemente, recordar el planteamiento más general, para pasar luego al de la competencia imperfecta o monopolística.

4.2.2.3.1. La competencia perfecta.

Cualquier libro de texto elemental nos da la condición de ingreso marginal igual a cos te marginal para la maximización del beneficio, siendo aquí el ingreso marginal igual al precio.

Solamente quisiera completar esos análisis con el caso de la fabricación de productos múltiples que antes hemos presentado. La con dición de equilibrio en tales supuestos vendrá dada por la maximización del beneficio

$$\text{Max} \left[\Pi = P_A \cdot q_A + P_B \cdot q_B - C(q_A, q_B) \right]$$

Sometida a la condición

$$\varphi(q_A, q_B) = 0$$

$$L = P_A \cdot q_A + P_B \cdot q_B - C(q_A, q_B) - \lambda \varphi(q_A, q_B) = 0$$

$$\text{Condiciones de máximo: } P_A - \frac{\partial C}{\partial q_A} - \lambda \frac{\partial \varphi}{\partial q_A} = 0$$

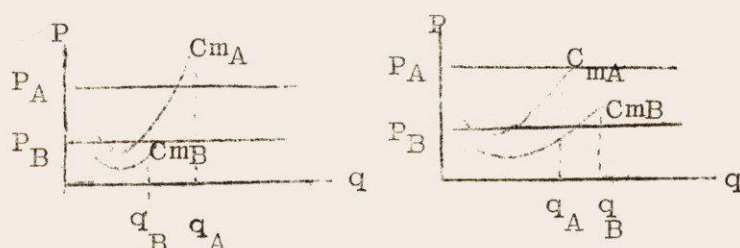
$$P_B - \frac{\partial C}{\partial q_B} - \lambda \frac{\partial \varphi}{\partial q_B} = 0$$

$$\varphi(q_A, q_B) = 0$$

El resultado de este planteamiento es que la empresa con productos múltiples alcanzará su óptimo a pesar de que para alguno de sus productos no cumpla la igualdad entre el cos te marginal y el precio.

Así, la situación CI podría ser cualquiera de las dos siguientes: (dividiendo las dos - primeras condiciones para ver el resultado):

$$\frac{P_A - \frac{\partial C}{\partial q_A} \frac{\partial \varphi}{\partial q_A}}{P_B - \frac{\partial C}{\partial q_B} \frac{\partial \varphi}{\partial q_B}} < 0$$



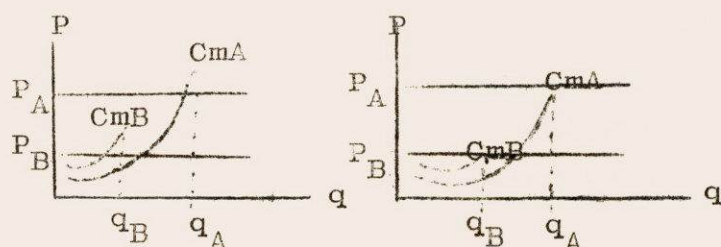
$$\frac{\partial C}{\partial q_A} > P_A, \frac{\partial C}{\partial q_B} < P_B \quad \frac{\partial C}{\partial q_A} < P_A, \frac{\partial C}{\partial q_B} > P_B$$

En ambos casos uno de los productos deberá pasar el punto óptimo con objeto de acercarse en el otro al precio

En la situación S.I. en cambio, se cumple que

$$\frac{P_A - \frac{\partial C}{\partial q_A} \frac{\partial \varphi}{\partial q_A}}{P_B - \frac{\partial C}{\partial q_B} \frac{\partial \varphi}{\partial q_B}} = \frac{\partial \varphi}{\partial q_B} > 0$$

Y las situaciones posibles son las siguientes:



En todo caso ha de notarse que, cualquiera que sea el caso, existe una relación física - que marca el volumen de producción de un bien una vez que se ha elegido el del otro

$$\frac{P_A - \frac{\partial C}{\partial q_A}}{P_B - \frac{\partial C}{\partial q_B}} = \frac{\frac{\partial \phi}{\partial q_A}}{\frac{\partial \phi}{\partial q_B}} = - \frac{dq_B}{dq_A}$$

Naturalmente la limitación $\phi(q_A, q_B) = 0$ puede ser modificada por la empresa.

La consecuencia importante es que el máximo global no es necesariamente compatible con la suma de los máximos en cada producto y, en cambio, puede ser perfectamente compatible con el que ningún producto cumpla "su máximo". La causa es la existencia de la condición técnica.

4.2.2.3.2. La competencia imperfecta o monopolística (306).

1. Definición: Completamos la definición que veíamos al principio del trabajo, Existe - competencia monopolística cuando las empresas producen y venden en las condiciones - siguientes respecto a la oferta:

1.1. Las mercancías no son idénticas (natural o artificialmente):

"La elasticidad indirecta de la demanda de bienes de una empresa respecto al - precio adoptado por cualquier otra del grupo, tiene un valor finito

1.2. La elasticidad indirecta del precio adoptado por una empresa, respecto a la can-

tividad ofrecida por otra, es nula (es decir, el número de empresas es suficientemente grande).

- 1.3. Hay libertad de entrada y salida de empresas.

Respecto a la demanda.

- 1.4. El número de demandantes es suficientemente grande para que ninguno de ellos pueda influir en el precio, modificando su demanda.

Anotaciones.

- a) Los productos de las empresas del grupo - compiten entre sí pero no con los de las demás empresas existentes en la economía - (fuera del grupo).
- b) La demanda directa de una mercancía de una empresa del grupo, respecto al precio que pone (que no es un dato del mercado), tiene valores finitos (como en el monopolio) pero es más elástica que en el monopolio - (debido al cierto grado" de competencia).
- c) La diferenciación del producto puede ser - real o provocada.
- d) Como cada empresa depende de las demás, será necesario estudiar en dos fases, primero el equilibrio de la empresa individual y después el equilibrio del grupo.
- e) Es posible una política sobre los precios (pero no es normal)
 - una política sobre la { a)dejando que el
 - diferenciación del - consumidor esco
 - producto (marketing - ja libremente -
 - etc...) - las diferentes
 - calidades.
 - b)orientando los
 - gustos de consumidor
 - y creando necesidades mediante la
 - publicidad.

Veamos la formación del precio según que no haya o sí haya publicidad.

2. NO HAY PUBLICIDAD:

2.1. Equilibrio de la empresa aislada.

Veamos diversos supuestos:

2) La calidad del producto es fija. Sólo se actúa sobre los precios.

Puede ser el caso de que existen razones de tradiciones comerciales u otros motivos.

(V. Figura 1)

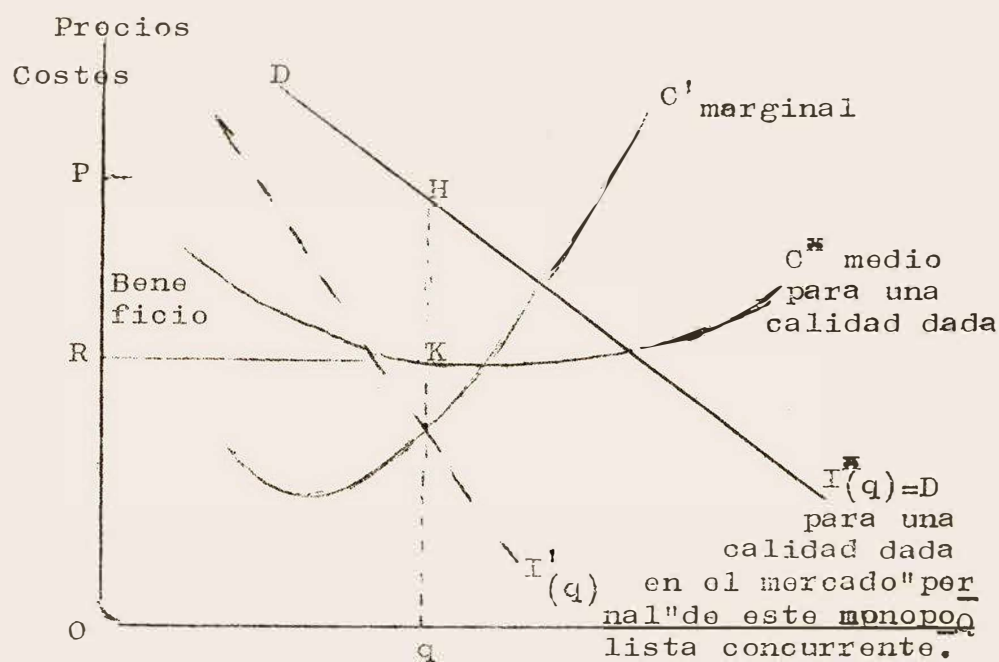


FIGURA 1

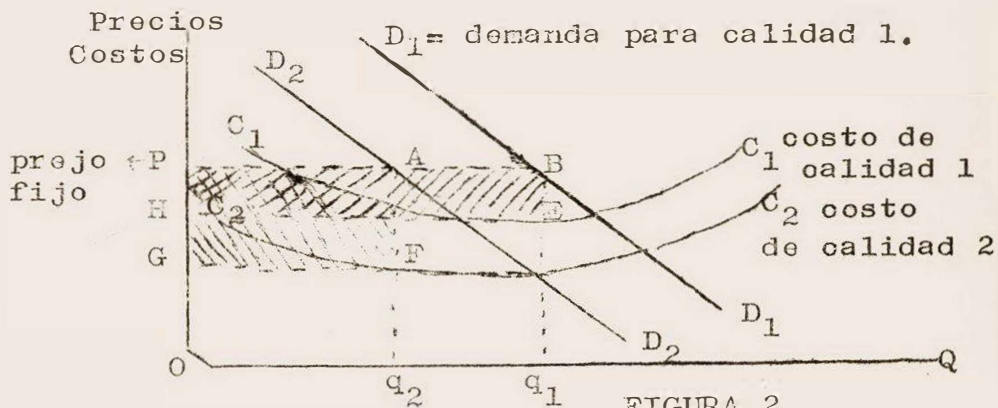
Resultado, es semejante a la situación del monopolio aunque aquí la demanda es más elástica.

b) El precio es fijo. La calidad es variable. (figura 2).

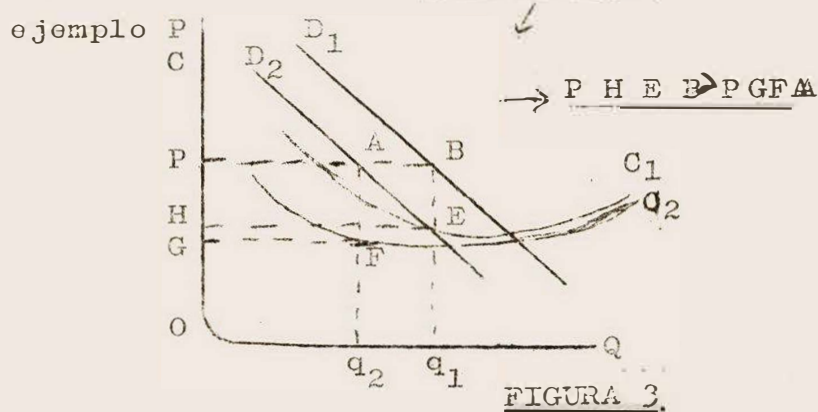
Como la calidad no es mensurable, se construyen diversas curvas de costos,

una para tipo de calidad que se pueda producir. (recuérdese el significado amplio de "calidad").

Lo hemos simplificado a dos pero pueden ponerse más:



La elección del nivel de Q se hará comparando los márgenes de beneficios. En este caso se elegirá Oq_2 porque $PAGF > PBEH$. Además en este caso coincide que se elige la curva que representa la calidad con coste menor; pero puede ocurrir lo contrario (Fig 3)



c) Si son variables al precio y a la calidad.

Se elegirá la combinación que de un beneficio mayor.

La representación puede ser: si hay m
si hay m calidades posibles y

" " n precios posibles

y 0 bien, construir m gráficos como
el 1) y elegir mayor beneficio,

o bien construir n gráficos como
el 2) y elegir el mayor beneficio

2.2. Equilibrio del grupo.

Se supone que si algunas empresas es
tán haciendo beneficios extraordinarios,
entrarán nuevas empresas a producir un
producto semejante (no igual pero sí -
competitivo) hasta que los beneficios
sean normales.

Si hay pérdidas, algunas empresas -
saldrán.

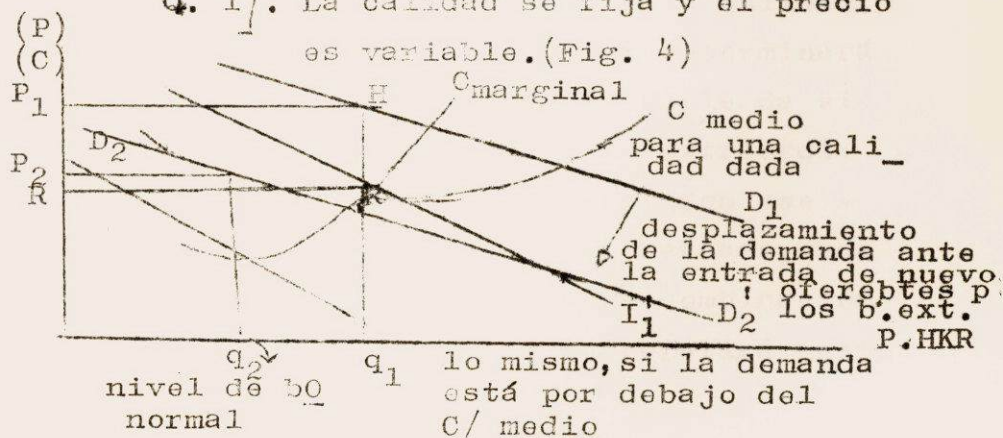
Casos:

- a) Se supone que todas las empresas es
tán en las mismas condiciones, tanto
en lo referente a costes (=sistemas
de producción iguales) y a demanda
(los compradores se distribuyen uni
formemente). Cabrá alcanzar un equi
librio.

Supuestos:

Q. 1]. La calidad se fija y el precio
es variable. (Fig. 4)

Figura 4



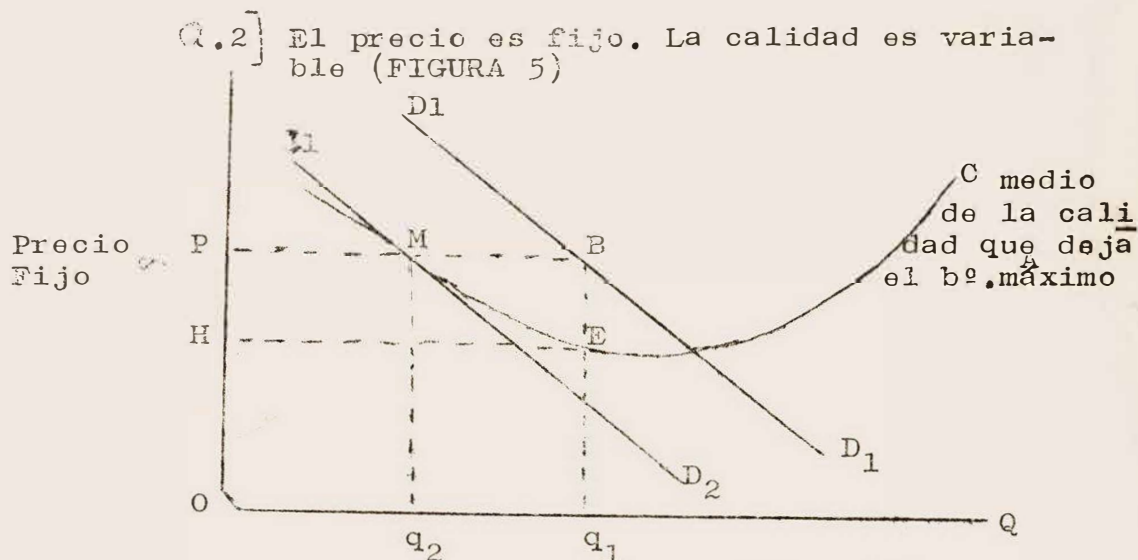


FIGURA (5)

La existencia del bº. PBEH hace que -
otras empresas entren hasta que el bº, se
anula ($P - q_2$)

Se puede suponer que el incremento en la -
demanda de factores por las nuevas empresas
lleve a una elevación de los costes. Esto
no altera los supuestos .1 y .2 en los
resultados. Además también es posible que
se contrarresten por las economías de esca-
la y por nuevas perspectivas de mercados -
que se abren.

Q.3] Son variables el precio y la calidad.

Es claro que cada empresa determinará
la combinación precio-calidad que le da el
máximo beneficio. Si ese bº. es extraordi-
nario, entrarán nuevas empresas. Con ese -
nuevo número de empresas en el mercado, cada
empresa deberá elegir una nueva combinación
precio-calidad. El proceso se repetirá hasta

que se alcance una posición como $(P-q_2)$
[donde se considera que C_m representa el -
coste medio de la calidad óptima en cada -
caso.].

La diferencia en la competencia perfecta
es evidente.

b) Las empresas no se encuentran en unas -
mismas condiciones de costes y demanda.

Casos posibles:

b.1] Siendo distintos, son de tal natura-
leza que los puntos de tangencia se
producen para todos en un mismo tiem
po. Solo entonces habrá equilibrio;
con la particularidad de que podrá -
haber precios-cantidades distintos -
para cada empresa en el mercado (no
iguales para todos, como antes).

b.2] Si la disparidad es grande, sólo se
alcanzará algún equilibrio por pura
casualidad, pero nada se puede afir -
mar como cierto.

3. SI HAY PUBLICIDAD.

En general, designamos con el nombre de
publicidad todos los medios usados con el
fin de atraerse una parte de la demanda.
El efecto de la publicidad, para que cum
pla este fin, es mejorar las condiciones
de la demanda ($\Rightarrow$ implica un desplaza -
miento de la curva de demanda hacia la -
derecha) ($\Rightarrow$ aumento de la elasticidad).
Además modifica las curvas de costes.

Llamando genéricamente costes de venta
a la publicidad, los distinguimos de los

costes de producción en que éstos crean -
utilidad (ajustan el producto al mercado)
y aquellos crean demanda (ajustan la demanda
al producto).

Estimamos que, en general, el coste de
venta será mayor cuanto mayor sea el número
de unidades que se desea vender. Y podemos
asumir que los costes medios de venta tie-
nen una forma parecida a los costes medios
de producción (forma de U)

En realidad la curva está dependiendo -
de la calidad del producto de que se trate,
del precio, y de los otros productos del -
grupo que compita con él. Podemos señalar
una fase de rendimientos crecientes (mejora
la organización de ventas etc.) y decrecientes
(por complejificación). La suma será el
coste total de "producir y vender" determi-
nada cantidad. (FIGURA 6)

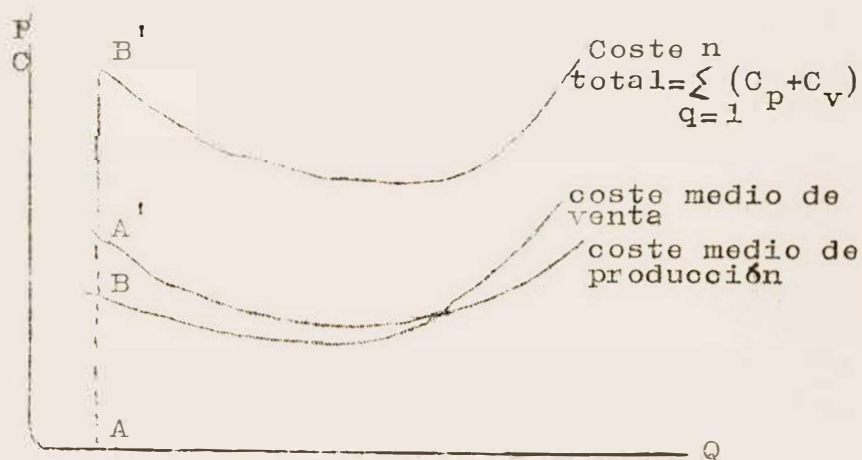


FIGURA 6

Veamos los diversos supuestos:

3.1. Equilibrio de la empresa aislada.

Se suponen constantes los datos externos

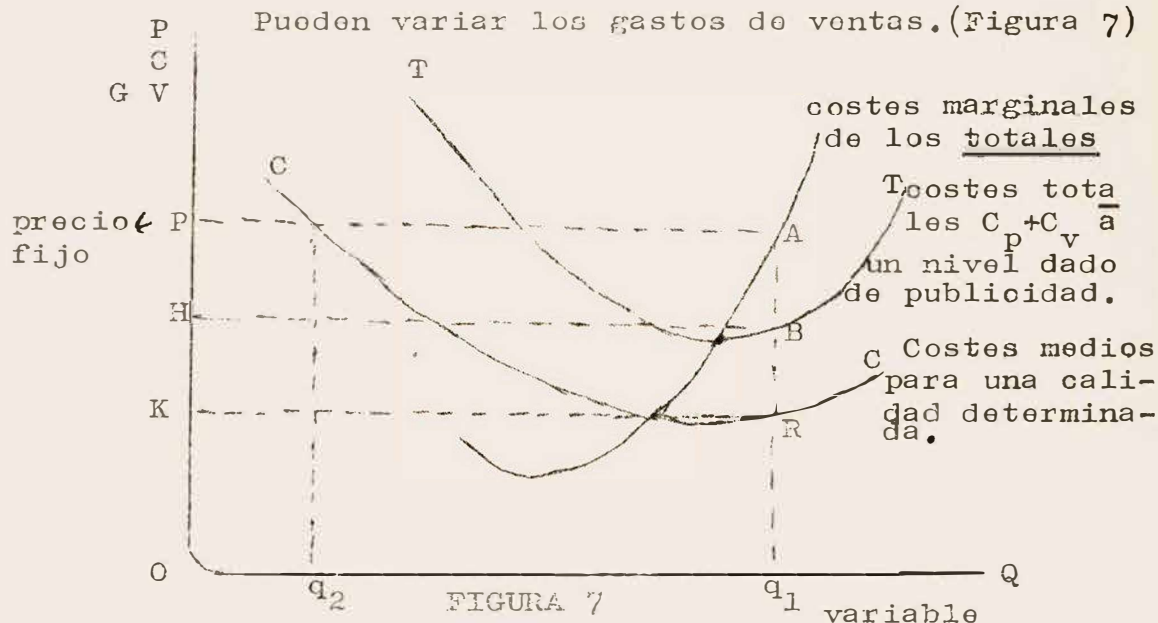
[calidades, precios y políticas de venta de las demás empresas del grupo] .

La empresa dispone de tres variables: ca lidad, precios y nivel de propaganda.

Estudiemos diversos supuestos:

a) Precio y calidad son fijos

Pueden variar los gastos de ventas. (Figura 7)



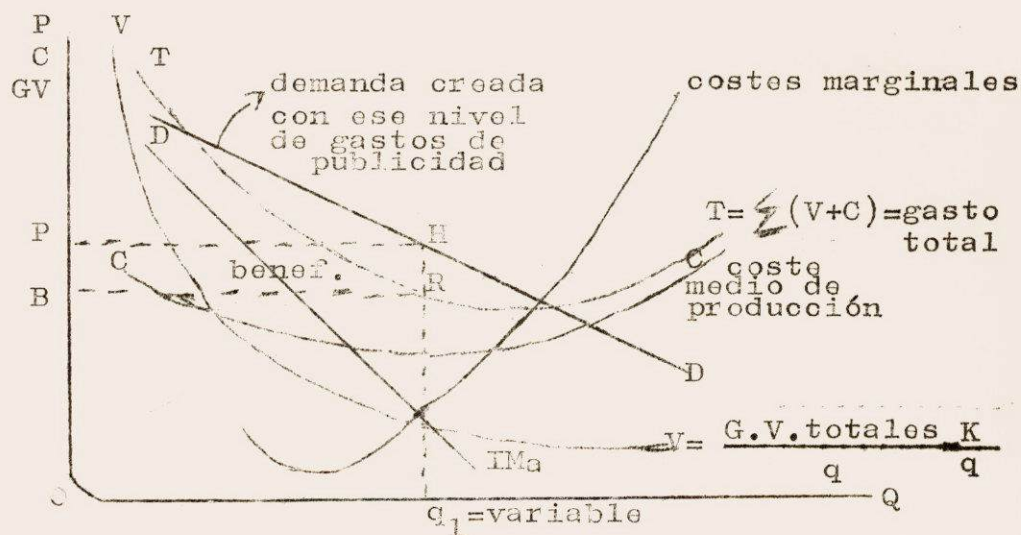
Nota: aquí no se puede representar una curva de demanda porque la posición de ésta dependerá del nivel de gastos de pu licidad.

Interesará el nivel Oq_1 para el que $CM_a = P$ si con esos gastos se ha creado una demanda que absorba precisamente Oq_1 . Los $G.V.$ serán HBK y el $b^0 = PABH$.

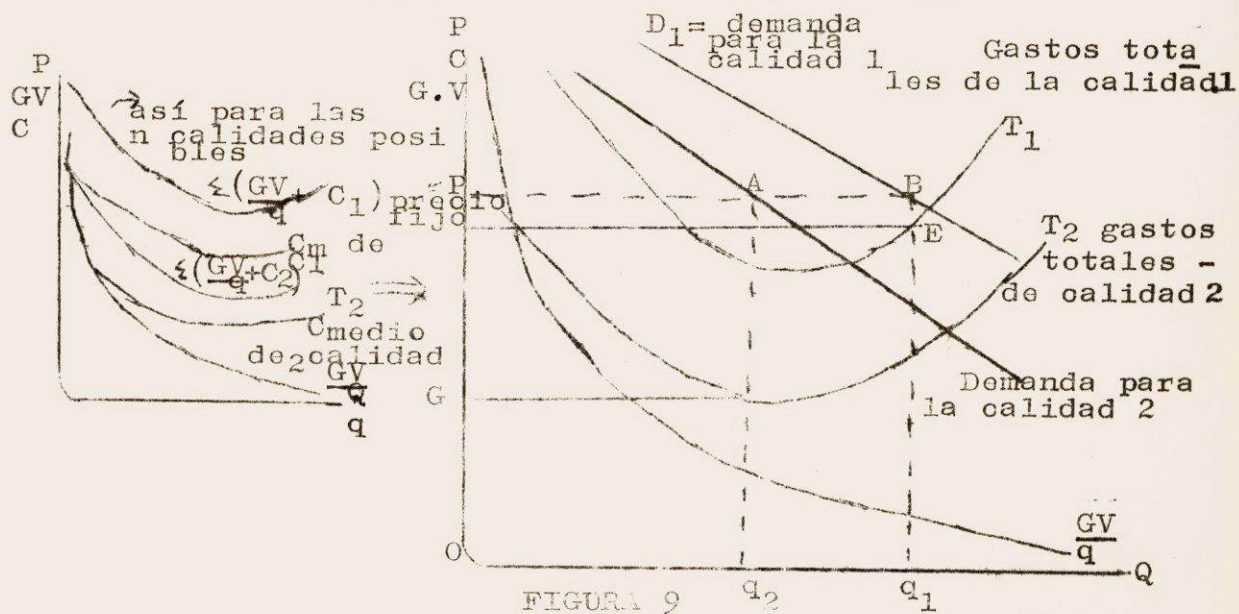
b) Gastos de venta y calidad, constantes

Puede variar el precio

(FIGURA 8)



c) Precios y gastos de venta constantes.
Variable la calidad (FIGURA 9)



Se elegirá q_2 : que deja un beneficio mayor,
(aquí coincide con la de coste menor).

Nota: aquí la demanda depende de las distintas calidades y no de los gastos de venta.

d) Gastos de venta dados (constantes)

Precio y calidad variables .

Es construir la figura 8 para tantas calidades como sea posible. Se elige la que deja beneficio máximo.

O hacer la figura 9 para distintos - precios.

e) Calidad fija.

Precio y gastos de venta variables.

Construir la figura 7 para cada precio
o " " " 8 " " gasto
de venta posible.

f) Precio y constante.

Calidad y gastos de venta variables.

Construir la figura 7 para cada (calidad y gastos de venta que da el máximo).

O bien, la figura 9 para cada nivel de gasto de venta que maximiza el beneficio de cada calidad.

g) Son variables los tres:

Se pueden hacer gráficos y elegir el máximo de los máximos, por el mismo sistema que antes [(d), (e), (f)]

3.2. Equilibrio del grupo.

- a) Todas las empresas tienen condiciones uniformes de demanda, costes de producción y gastos de venta. En estas condiciones pueden presentarse casos como los siguientes:

a.1] Gastos de venta variables

Precio y calidad constantes.

desplazamiento,
disminución de la
demanda para las demás
del grupo.

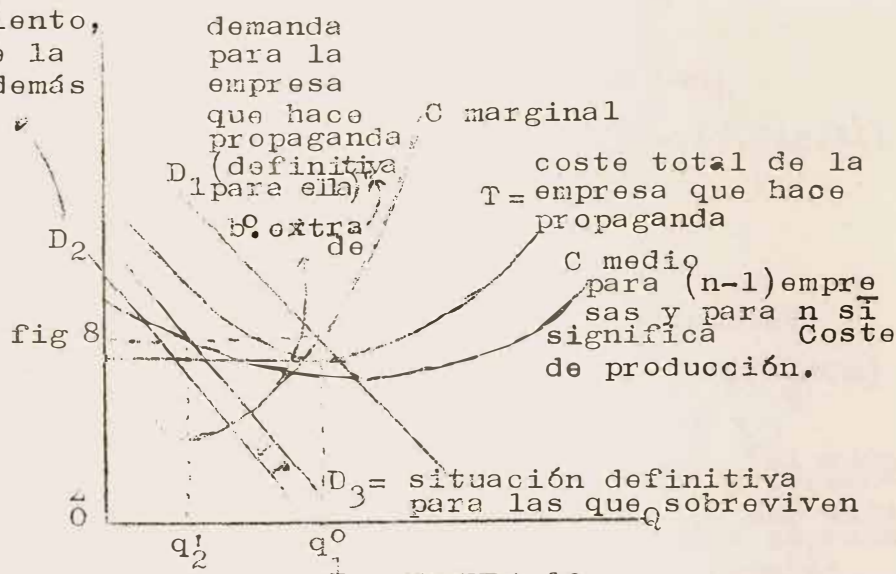


FIGURA 10

En la figura 10 se supone que solo una empresa hace publicidad y las demás no. Se llevará, por lo menos, parte de las ventas. Algunas de las otras deberán retirarse ante las pérdidas.

Pero este supuesto es raro: lo normal es que las demás también traten de hacer propaganda, por los beneficios que reporta. Si es así y las condiciones de las empresas son semejantes, el aumento de la demanda para cada una sólo podrá ser un aumento de la demanda del grupo. Y caben 2 casos:

- El aumento es débil y, casi imperceptible para cada empresa. (resultado en - fig.11)

Habrán pérdidas (algunas empresas saldrán).

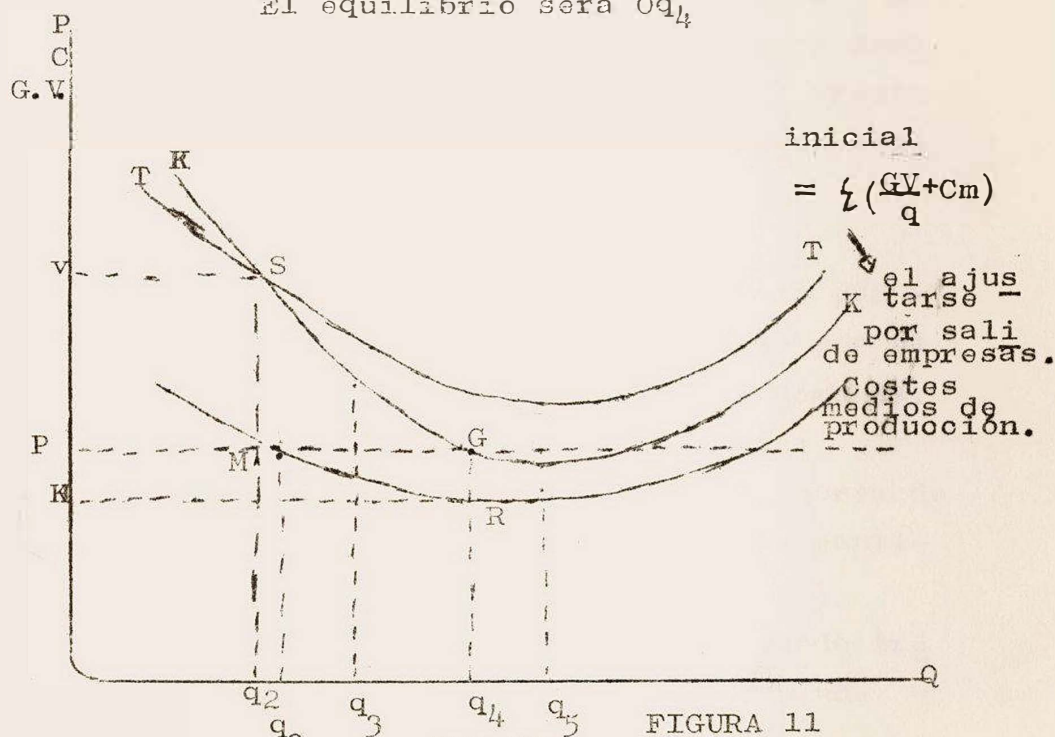
Aumento de la demanda de las que quedan.

Bajan los costes de ventas puesto que es más fácil vender.

El equilibrio se repetirá en Oq_4 .

- Aumentan mucho los compradores. (V. fig. 11)

El equilibrio será Oq_4



no hay publicidad
 ciudad - (después del ajuste)
 a.2) Precio variable.

Calidad y gastos de venta constantes.

a.3) Calidad variables.

Precio y gasto de venta constante.

a.4) Lo mismo pueden examinarse los casos en que dos de los 3 elementos, son variables etc.etc.

b) Si las condiciones de costes y demanda son distintas para cada empresa, solo se alcanzará el equilibrio por azar.

4.2.2.4. El monopolio bilateral.

Esta es una situación que se da, de hecho, en algunas empresas multinacionales, especialmente en dos formas:

a) frente a monopolios estatales de compra o de venta, que normalmente son de países menos desarrollados o de países socialistas, y (b) frente a organizaciones sindicales a escala internacional.

1. Caracterización:

Forma de mercado que se caracteriza por la presencia de monopolio puro, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. Diferencia con el monopolio de oferta:

En el monopolio puro se conoce la curva de demanda y solo se puede fijar o la cantidad o el precio pero no los dos.

En el bilateral uno de los dos puede tratar de imponer al otro un precio y una cantidad.

Diferencia con el monopsonio:

Es lo mismo que en el caso precedente, pero respecto al conocimiento de la curva de oferta.

Consecuencia:

Como en el caso del oligopolio, no puede estudiarse una posición de equilibrio con los elementos clásicos de la teoría del valor (curvas de oferta y demanda); salvo que hagamos determinadas hipótesis. Veremos el caso referido a un factor de producción, según sea o no sea este el factor -

trabajo. Es el caso más normal. Distinguimos según se trate del factor trabajo porque las políticas de un sindicato en relación al salario no son iguales en sus motivos a las de una empresa que vende su producto.

2. Monopolio bilateral en el mercado de un factor de producción: Supuestos:

a) Se supone que tanto el vendedor como el comprador consideran, respectivamente, que el precio al que el comprador adquiriera y el precio al que el vendedor vende, están dados.

En este supuesto es posible construir curvas de oferta y demanda para cada uno. Así, el sujeto I (comprador) indica en su curva de demanda cuál es la cantidad que le conviene adquirir para cada precio. Esto significa que tratará de que el precio del factor sea igual al valor de su productividad marginal (como en competencia: curva V_m fig. 1).

El sujeto II construye su curva de ofertas [para cada precio (supuesto dado) corresponde una cantidad], que no es sino la curva de costes marginales. (curva C_m).

El EQUILIBRIO se dará en la intersección de ambas, como ocurría en el caso de libre concurrencia: (r_0, E_0)

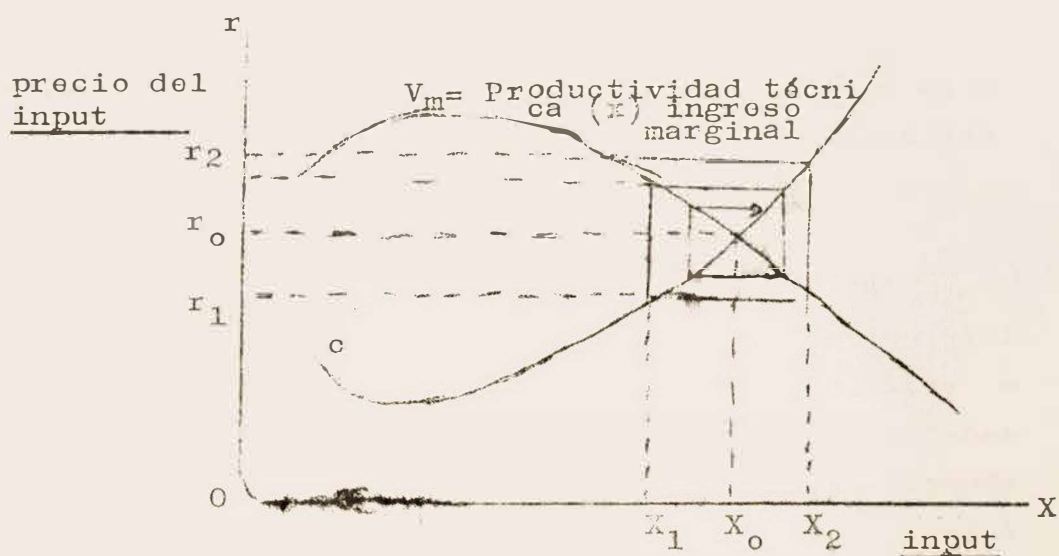


FIGURA 1)

existirá una tendencia al equilibrio si se satisfacen determinadas condiciones de las pendientes de las curvas

CRITICA de este análisis:

Observemos que todo él que se basa en continuos errores por parte del demandante y del oferente. En efecto, si suponemos que el demandante I fija un precio r_2 , el II querrá ofrecer X_2 ; pero el I solo comprará X_2 al precio de r_1 . Ahora bien, a ese r_1 , el II ofrece X_1 etc.etc...

Esto significa que el II se equivoca cada vez que piensa que el I mantendrá el precio ofrecido al principio, a no ser que el I ofrezca de primeras ya el precio r_0 .

Es lógico, que se observa continuamente el fallo del supuesto de conducta (y lo mismo fallará para I si es el II el que fija las magnitudes, salvo que fije r_0 , X_0), no se com

portarán según esos supuestos y tratará de establecer un acuerdo en r_0, X_0 .

Salvo que exista prepotencia en alguno de ellos, tenderán a un acuerdo, lo cual significa que no consideran las curvas de demanda y oferta como líneas de conducta.

Si comparamos éste análisis con el del mercado de competencia perfecta, veremos que allí sí era posible el ajuste porque los precios son verdaderos datos externos para compradores y vendedores, y las curvas de oferta y demanda son líneas de comportamiento válidas para el proceso de ajuste.

b) Supuesto (de) que solamente el vendedor Q el comprador consideran como dato el precio ofrecido por el otro

b.1 El VENDEDOR considera como dato el precio ofrecido por el comprador.

Construirá una curva de oferta coincidente con sus CM .

El comprador no se mueve a lo largo de una curva de demanda sino que elige en la curva de oferta el punto que más le conviene:

Comprará hasta el punto en que $V \cdot PM_a = CM_a$ del factor.

El CM_a es la derivada de C .total

El precio del factor viene dado por la curva de oferta CM_a del factor.

El comprador adquirirá la cantidad dada por la ecuación:

$$\frac{d}{dx} [f'(x) \cdot x] = p \cdot I'(q)$$

$$[1] \quad f'(x) + xf''(x) = \frac{f(x)}{x} \cdot I'(q)$$

donde X = cantidad del factor.

$f(X)$ = coste total del producto $X \rightarrow f'(x)$:
coste marginal $\Rightarrow$ precio.

f = función de producción del comprador.

$f'_x =$ " " " derivada res-
pecto a $X \Rightarrow PM_a$

q = producto terminado del comprador -
 $\rightarrow V \cdot PM_a$

$I(q)$ = Ingreso total del comprador

$\rightarrow I'(q)$: marginal.

Obsérvese que, aunque haya n inputs, como sólo nos interesa el input X (objeto de compra-venta-monopolística) podemos expresar los demás inputs en función de X (asegurando una proporción tal referida a X que hace que los costes medios sean mínimos = combinación óptima). Así podemos expresar en [1] todas las variables (los $n-1$) inputs y el output q en función de X y resolver el valor de éste.

Además, el primer miembro de [1] nos da una función marginal al coste marginal. O sea, es una función que es al coste marginal como este último es al coste medio. El precio se fija según la curva de oferta del vendedor; llamando P al precio, si X_0 es solución de [1] el precio nos lo da la ecuación $p=f'(X_0)$.
 $\rightarrow p=f'(x) (X_0)$

b.2 El COMPRADOR considera como dato el precio dado por el vendedor.

El comprador construye su curva de demanda.

El vendedor elige en ella un punto, considerando que su posición ologi- da será aquella en que el coste mar- ginal sea igual al ingreso marginal, con objeto de hacer máximo su bene- ficio.

$$f'(X) = \frac{d}{dx} [P_{Ma} \cdot X \cdot I'(q)]$$

$\downarrow$ $\downarrow$ $\downarrow$
 CM_a P_{Ma} Factor IM_a
 $\downarrow$
 $V.P.Ma.$
 Valor total producido.

La derivada corresponde al concepto de ingreso margi- nal para este estudio.

Los significados de las expresiones vienen de antes.

Dejando todo en función de X (como hemos visto antes) podemos determinar un valor X. y el precio $p=f(X_0)$ que será:

$$P_x \cdot (X_0) \cdot I'(q) = p = f'(X) = (X_0) [P_x \cdot I'(q)] = (X_0) V_m$$

donde vemos que en el caso presente se for- ma con arreglo a la función de demanda del com- prador aunque la cantidad de input se determi- na por una función que es marginal a la del Vm.

También aquí obtenemos una función que es a la de valor marginal como ésta es a la de valor medio.

CRITICA de b.1.2.

El supuesto es más real que el que an- tos hemos presentado:

Aquí no hay errores en la aprociación. Pero estos supuestos están exigiendo

que uno de los dos sea lo suficientemente fuerte para imponer al otro una conducta pasiva de adaptación.

Si ésto ocurre y uno es prepotente no tiene por qué moverse por la curva del otro; puede obligarle a tomar cualquier otra actitud pasiva.

Estas situaciones llevan a establecer normalmente un acuerdo, del que las soluciones ofrecidas son sólo una muestra de las posibles. Incluso parece más probable que, si forman un acuerdo, se dediquen a maximizar el beneficio conjunto....

c) Esta posición que hace máximo el beneficio conjunto se determina considerando las dos empresas como si estuviesen integradas verticalmente, y comparando lo que le cuesta el factor al vendedor con lo que de él obtiene el comprador.

Según el criterio de igualar $CM_a = IM_a$, en el caso presente el valor de equilibrio es aquél en que se igualan $CM_a = VPM_a$ del factor para el vendedor y comprador respectivamente, que es,

$$f'(x) = x \cdot f'(q)$$

En la figura 2, tomada de Zellner, tenemos:

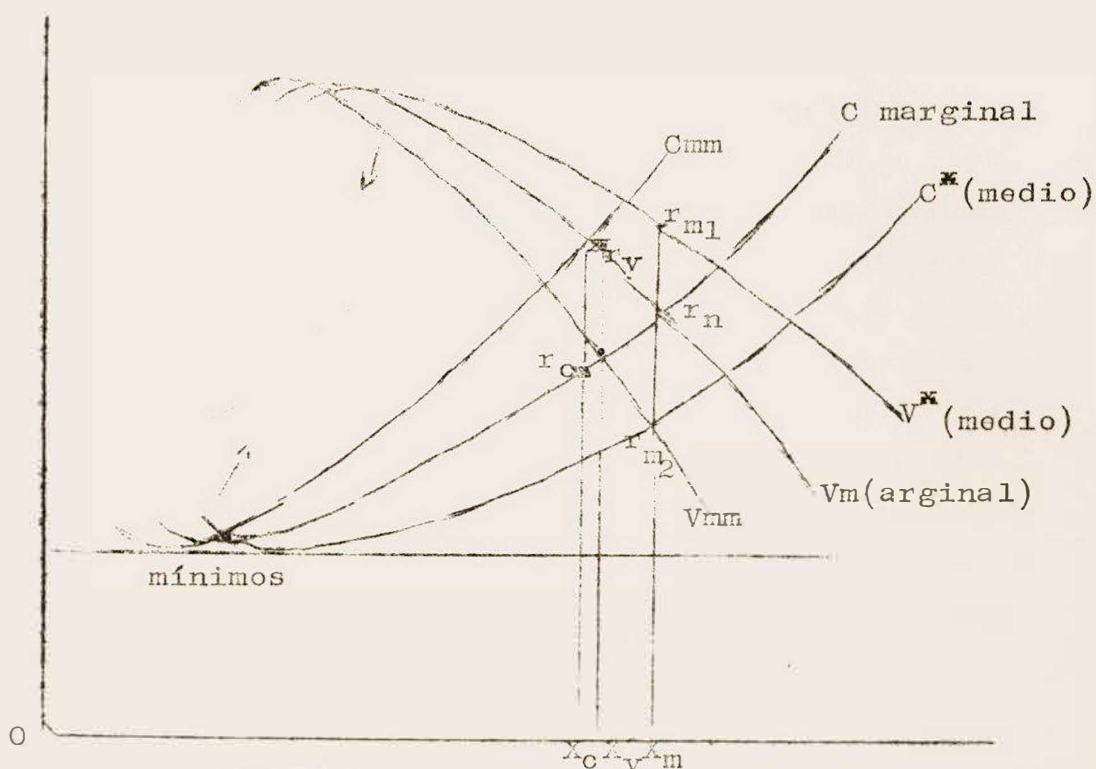


FIGURA 2

$X_c - r_c$ = cantidad y precio; caso de que el comprador es más fuerte.

$X_v - r_v$ = cantidad y precio; caso de que el vendador es más fuerte.

X_m = cantidad de máximo beneficio conjunto.

$r_{m1} \longleftrightarrow r_{m2}$ = intervalo de variación del precio.

El reparto del beneficio depende del nivel a que se sitúe el precio, lo cual depende de la relación de fuerza.

NOTA: es preciso el acuerdo de que se venderá X_m cualquiera que sea el precio entre $r_{m1} \longleftrightarrow r_{m2}$. Si no, a no se que coincida con r_n (ver supuesto 1º.), tenderán a salirse del acuerdo.

El segmento $r_{m1} \leftrightarrow r_{m2}$ se llama LÍNEA DE CONTRATOS DE EDGEWORTH.

Vamos a ver el significado exacto de esta línea:

El beneficio del comprador y del vendedor dependen de la cantidad de factor intercambiado y del precio del mismo. Además, para una cantidad dada de factor, el beneficio del vendedor es mayor a mayor precio; y viceversa para el comprador. Podemos construir las curvas de igual beneficio para ambos a partir del mínimo (Costos medios) para el vendedor y mínimo (Valor medio) para el comprador: (fig.3)

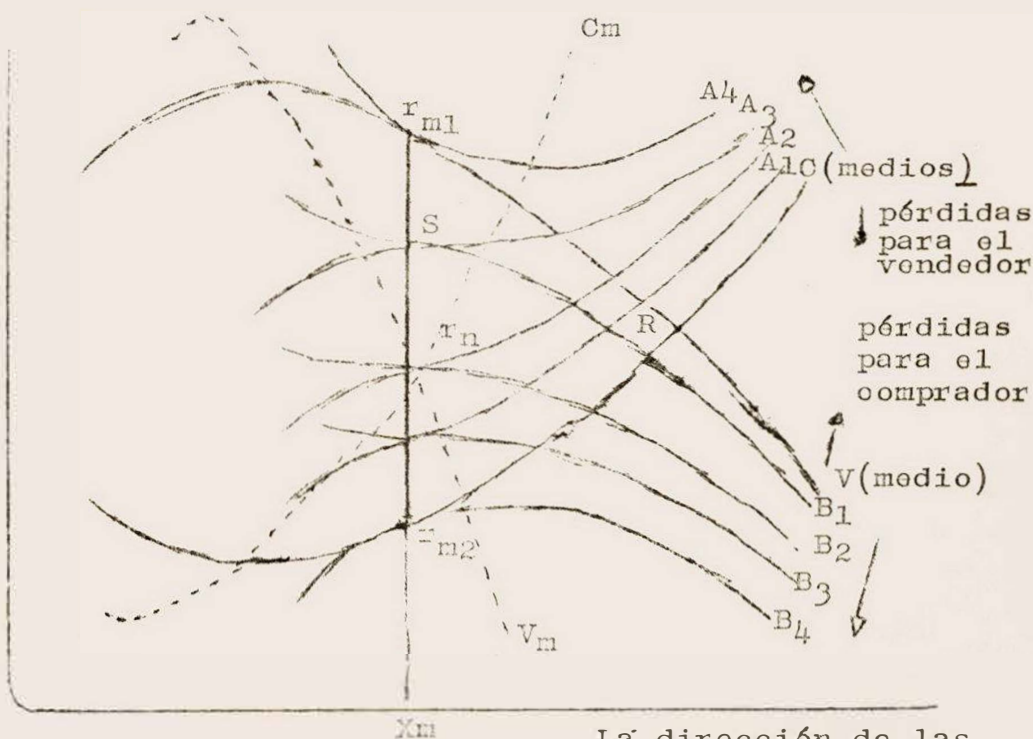


FIGURA 3

La dirección de las flechas indica la dirección creciente de los beneficios para comprador y vendedor

Los puntos de la línea de contratos indican los máximos beneficios para cada uno de ellos dado un nivel de beneficios del otro.

Con lo que obtenemos que, si se admite que deciden maximizar el beneficio conjunto, sólo llegarán a un acuerdo sobre la cantidad pero no sabemos el precio determinado, éste queda en una zona y su determinación final depende de las relaciones de poder.

Elementos de superioridad en estos casos son: La solidez financiera.

Acceso al crédito.

Habilidad en la contratación.

En cada caso, sólo una investigación empírica del supuesto realizado permitirá determinar qué precio regirá de hecho en el mercado.

3. Monopolio bilateral en el mercado de trabajo: Casos.

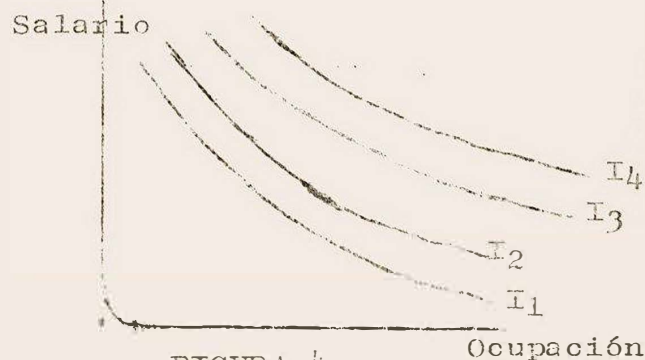
3.1. El sindicato acepta la estructura del mercado tal cual es y, sobre esta base, trata de alcanzar la situación más favorable para el intercambio de trabajo en lo que se refiere al nivel de salario y a la cantidad de trabajo ocupada.

3.2. El sindicato no acepta como un dato la estructura del mercado e incluye la política de salarios en un conjunto de objetivos de mayor alcance que pueden llegar hasta la modificación de dicha estructura.

Las características no estrictamente económicas de la acción en este 2º tipo de sindicato hace que no le podamos aplicar un análisis del tipo expuesto en este estudio del monopolio bilateral. La problemática es mucho más compleja y abarca todos los aspectos estructurales y macroeconómicos de organización económica.

Sí ~~se le~~ puede aplicar este análisis al primer tipo de sindicatos: en cierto modo es como si vendieran trabajo.

No existen unas curvas de beneficios para estos sindicatos pero sí podemos determinar una cierta función de los salarios y del nivel de empleo de tal modo que, según la importancia, por ej., que ese sindicato quiera tener en la sociedad, habrá más curvas de indiferencia, como las de la figura 4. Esas curvas convexas indican que el salario y la ocupación son sustituibles en forma imperfecta: a medida que el salario es menor la ocupación debe ser más que proporcionalmente mayor para compensar:



Estas curvas valdrán sólo a partir de un determinado valor de η_0 , X_0 que el sindicato estima como mínimos. En la figura 5 se representa ésto junto con las curvas de igual beneficio del comprador.

El significado siguiente se deduce de olla:

X_4, η_2 = ocupación y salario cuando domina el sindicato. Si no es lo suficientemente fuerte, el comprador fijaría X_1 , para ese valor η_2 , donde $V_m = \eta_2$.

X_2, η_1 = cuando el sindicato no es fuerte, pero el comprador tampoco.

X_3, η_0 = cuando domina el comprador.

NOTA: Si el sindicato puede imponer el nivel de empleo pero el salario siempre depende del comprador, éste elegirá inevitablemente el nivel η_0 .

Cabe recordar las anotaciones anteriores sobre relaciones de fuerza.

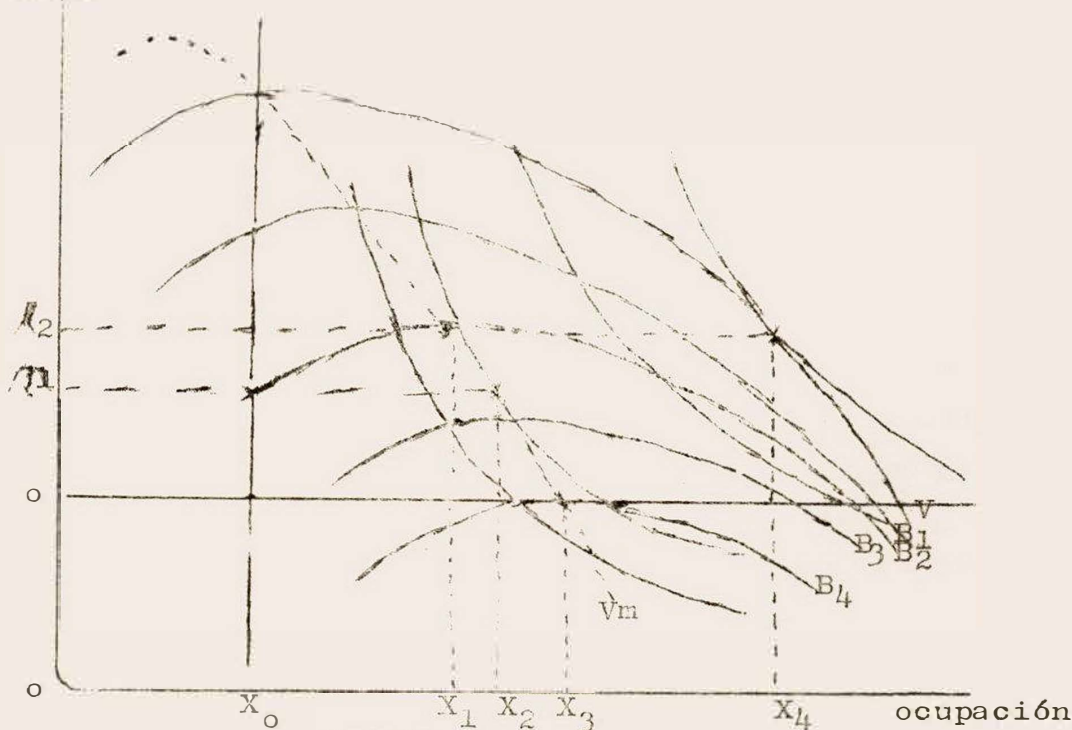


FIGURA 5

4.2.2.5. Resumen final de formas de mercado para E.M.

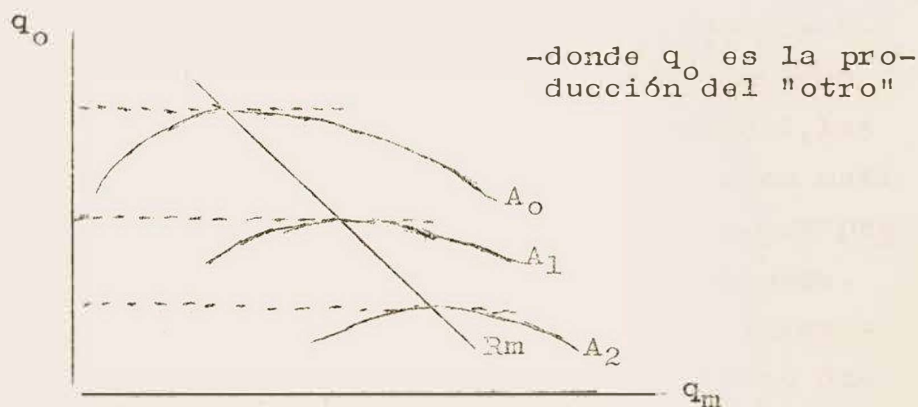
Creo que con este abanico de posibilidades se abarca una buena muestra de posibles comportamientos aplicables a las empresas multinacionales. Naturalmente quedaría por mostrar las técnicas concretas para la determinación de las estrategias: programación lineal o cuadrática, árboles de decisión estocásticos, etc.. Pero ésto nos llevaría excesivamente lejos, distrayéndonos de la finalidad que hemos pretendido.

Sin embargo, si creo que resulta ahora interesante, como resumen final de estas formas de mercado genéricas, exponer algunas estructuras posibles, basándonos en las situaciones que de una manera más característica se están dando en la realidad internacional (305):

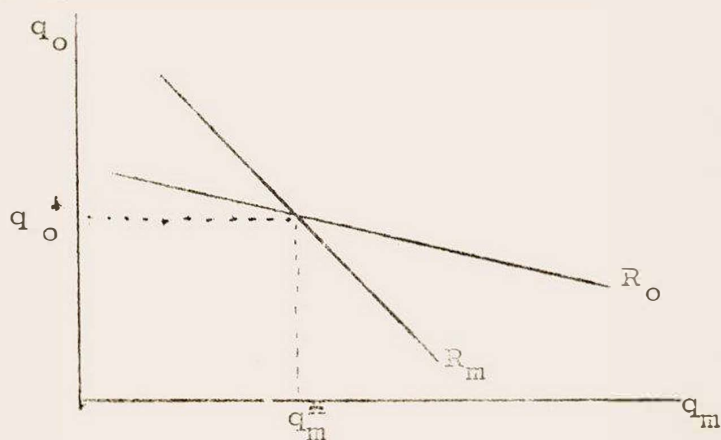
(a). Empresa multinacional,

- con casa matriz en país desarrollado en situación de oligopolio,
- con filiales en otros países desarrollados en situación de oligopolio con diferenciación de producto,
- con filiales en países menos desarrollados en situación de práctico monopolio.

Como ya hemos indicado en el apartado anterior, vamos a utilizar el análisis de situaciones de duopolio para estos planteamientos. Así, en cuanto a fijación de precios de mercado, la casa matriz se verá onfrentada a otro duopolista, de modo que, siendo su producto q_m podemos representar la situación del modo siguiente:



donde A_0 , A_1 , A_2 son curvas de igual beneficio, y tales que $A_0 < A_1 < A_2$ Del mismo modo, para el otro duopolista podemos obtener su curva de reacción. Y conjuntamente nos dará el resultado de las cantidades que cada duopolista considera óptimas, dada la posibilidad de reacción del adversario.



El precio vendría ahora fijado por las condiciones del mercado, siendo $p = f(q_0 + q_m)$, supuesto que no existe una diferenciación del producto en ese mercado.

Aparentemente, la E.M. está en las mismas condiciones que la empresa nacional con la que compete en ese mercado. Sin embargo, las caracterís

rísticas inherentes a su condición de multinacional le van a permitir convertirse en líder de su mercado nacional. O, lo que es lo mismo, si una empresa de tal mercado se hace multinacional, las restantes se verán forzadas a convertirse en multinacionales. Esto explica en buena parte, el proceso de multinacionalización a ritmo creciente.

En efecto, decíamos que la E.M. tiene filiales en otros P.D. en situación de oligopolio diferenciado. (Como antes, utilizaremos el duopolio). Esto significa que ya no se cumple que, en esos mercados,

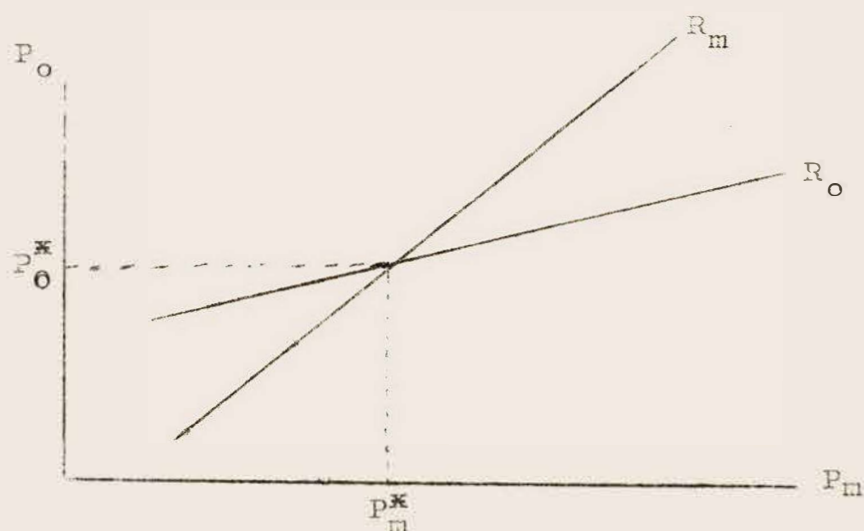
$$P = f (q_o + q_m)$$

Sino que $P_o = f_o (q_o , q_m)$

y $P_m = f_m (q_o , q_m)$

de modo que los duopolistas pueden ahora elegir entre actuar sobre los precios y actuar sobre las cantidades.

Si decide actuar sobre el precio, la situación que se origina puede quedar representada por la figura siguiente:

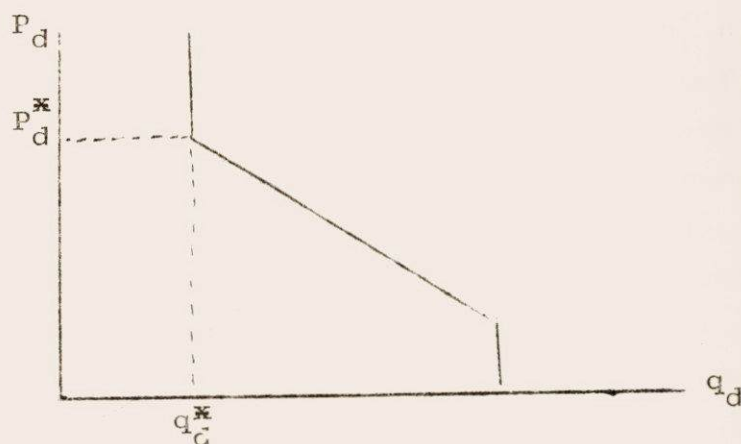


¿ Qué sucederá si P_m^* P^* ? . En principio, nada nuevo salvo que la E.M. estará obteniendo un beneficio extraordinario, para un mismo coste de producción, y ésto tenderá a aumentar su zona de supervivencia en caso de lucha con el duopolista de su propio país.

Pero si resulta que P_m^* P^* , y el margen de beneficio es igual porque lo que aprovecha la E.M. son las mejores condiciones de costes en el exterior, entonces tenderá a producirse un trasvase de la producción hacia el exterior, con lo que se mejorará el margen de beneficios en el país propio mediante la venta del producto q_m importado, (y siempre que las tarifas arancelarias no sean superiores a esa diferencia de márgenes y exista acuerdo que evite la doble imposición o se recurra a un paraíso fiscal)

Con mucha más razón estas ventajas se ven acrecentadas cuando intervienen situaciones de monopolio, como la que señalamos para las filiales en el P.M.D.

Es sobradamente conocido que, en su mercado, el monopolista puede fijar el precio o la cantidad. Pero es que, además, la E.M. puede fijar el precio y la cantidad. En efecto, por un lado, como ya hemos señalado en algún momento, la demanda global en esos países es de la forma:



Esto significa que la E.M., vendiendo en el mercado la cantidad q_d^* de su producto, puede obtener el precio p_d^* como mínimo.

Ahora bien, puesto que los costes en los P.M.D. son mucho más bajos, la producción en gran escala en esos países permite obtener un coste unitario muy reducido, con lo que el margen de beneficio es mucho mayor, y queda además disponible para exportación una gran cantidad de este producto.

La determinación del país a que se exporte dependerá, naturalmente, de los márgenes de beneficio existentes en el país de origen y en los otros P.D., dependerá de los costes de transporte, de los impuestos sobre beneficios, del nivel de competencia etc...

Pero en todo caso la operación vuelve a conceder a la E.M. un margen mayor de maniobrabilidad. Lo cual significa que todos sus competidores tenderán a hacer lo mismo.

Véase, además, cómo en estos comportamientos están todos los elementos que comentábamos en la tesis:

(a) El P.M.D. no es ni siquiera considerado, si no es como objeto de explotación; (b) ningún país puede controlar el margen de beneficios de la E.M.; (c) Las medidas impositivas sólo sirven por comparación con las existentes en otros países, y, si existe convenio bilateral o multilateral, ni siquiera valen por comparación; (d) nadie puede saber por qué motivo un país debe exportar un determinado bien, sino que "el beneficio privado rige lo que se debe considerar ventaja comparativa".

Creo que estas conclusiones son de sumo interés. Y estimo que queda claro que la aplicación de los impuestos de competencia imperfecta a las E.M. es precisamente el mejor vehículo para dar una explicación razonada de las mismas.

También resulta claro que la acción común de todos los estados es condición suficiente para arreglar estos problemas, como han concluido muchos autores. Pero, puesto que en esta tesis se considera tal actuación como imposible, a medio plazo, creo que se vislumbra algo que hemos ido también comentando en la tesis: un sistema de socialización o de control público de estas E.M. es condición necesaria y suficiente para que la actual organización de Estados Nacionales pueda dominar el panorama hoy invadido por la E.M.

(b). Empresa multinacional,

- con casa matriz en país desarrollado en situación de oligopolio,
- con filial en otro país desarrollado en situación de pliopolio (o de participante menor" en un oligopolio ya existente),

- con filiales en países menos desarrolla -
dos en situación de monopolio práctico.

Respecto del caso anterior, solamente cam -
bia la situación en otro país desarrollado. Esto
es el caso más aplicable a las E.M. que tienen
filiales en EE.UU y en P.M.D., mientras que la
matriz es europea o japonesa.

Frente al caso anterior, en el que realmen -
te el P.M.D. estaba subvencionando a los otros
P.D., ahora lo probable es que la filial del P.-
M.D. esté proporcionando el producto o productos
al país de la casa matriz.

Difícilmente se estará exportando además el
producto final al P.D. en que la filial está en
monopolio. Es probable que lo que se intente sea
exportar a él, desde el P.M.D., los bienes inter -
medios (que están producidos a precio más barato,
lo cual permitirá competir en el precio del pro -
ducto final). Pero es sólo probable que lo normal
es que la protección arancelaria efectiva de este
P.D. juegue de manera que tal operación no resul -
te interesante.

Podríamos seguir analizando situaciones de
esto estilo. En realidad, cada E.M. es un caso
concreto para el que han de aplicarse las técni -
cas de análisis expuestas. Como decíamos en el -
caso (a), las consecuencias que hemos comentado
como derivadas de la existencia de la E.M. en el
mundo actual encuentran su mejor explicación en
estas formas de comportamiento en que predomina
la imperfección del mercado. Y a la fuerza del -
Estado para controlar las actuaciones de la E.M.
está en proporción inversa al grado de claridad -

o competencia efectiva existente. Este último punto queda esclarecido por la comparación de los ejemplos (a) y (b) que hemos expuesto.

4.3. LAS POSIBILIDADES DE ACTUACION DEL ESTADO NACIONAL.

Dadas las características que presentan en su actuación las E.M., tal como las hemos visto a lo largo de la tesis, me ha parecido conveniente señalar las posibilidades que tiene el Estado Nacional, distinguiendo dos apartados: el puramente económico y el puramente legal. Y en ambos casos, por referirme, como se insiste en la tesis, a países occidentales que, al menos hasta cierto punto, defienden el sistema de economía de mercado, he considerado que este sistema es en todo caso el que se trataría de salvar.

4.3.1. Posibilidades económicas.

Ya en el trabajo que publiqué en 1973 sobre la Teoría Económica Aplicable a la Empresa Multinacional se contenían algunas consideraciones respecto a las posibilidades económicas del Estado.

Siguiendo la clasificación de Robinson respecto a la E.M., se concluía que existía una relación entre el valor neto presente (VNP) considerado por la E.M. en su toma de decisiones y los valores del tipo de interés (i), tipo impositivo (t) y tipo arancelario (τ), tomados en sus valores medios (simples o ponderados), de manera que, por ejemplo para la empresa "internacional":

$$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial i} < 0, \quad \frac{\partial \text{VNP}}{\partial t} < 0, \quad \frac{\partial \text{VNP}}{\partial \tau} > 0$$

En aquel trabajo proponía el resultado de que,

en el caso de la empresa "internacional", "para unos niveles dados de inversión exterior e interior, una elevación de los impuestos en el país de destino exigirá que se eleven los impuestos en el país de origen, para que los niveles de inversión no se alteren".

De un modo semejante, podrían establecerse - otras relaciones entre las variables, que permitían obtener conclusiones respecto a las empresas "multi nacionales" en la clasificación de Robinson.

Creo que aquellas conclusiones estaban correctamente razonadas y siguen siendo válidas. Sin em-bargo, creo que ahora pueden sistematizarse mejor, ampliando, además, bastantes aspectos de su contenido .

En primer lugar, señalemos que la diferencia entre una empresa internacional y una multinacional (en la clasificación de Robinson) es tan sólo de a grado. Ello hace que, al final, las consideraciones sean muy semejantes. Por esta razón lo que en realidad interesa distinguir son tres grupos de actuaciones:

- (a) La del país que da origen a inversiones, y que puede estar, o no estar, interesado en que esos capitales marchen hacia otros países (bien sea por razón de empresa internacional, multinacional o transnacional)
- (b) La del país que ya tiene filiales de una empresa multinacional y que está, o no está, interesado en aumentar o disminuir esas inversiones.
- (c) La del país que aún no se ha visto como destinatario de inversiones extranjeras y quiere, o no - quiere, fomentarlas.

Llamaremos a los primeros países A, a los segundos B y a los terceros C, y todas las variables que se refieran a cada uno de ellos llevará como subíndice esa misma letra para distinguirla.

En cualquier caso, esos países pueden conocer la existencia de relaciones como las que hemos estudiado en la tesis.

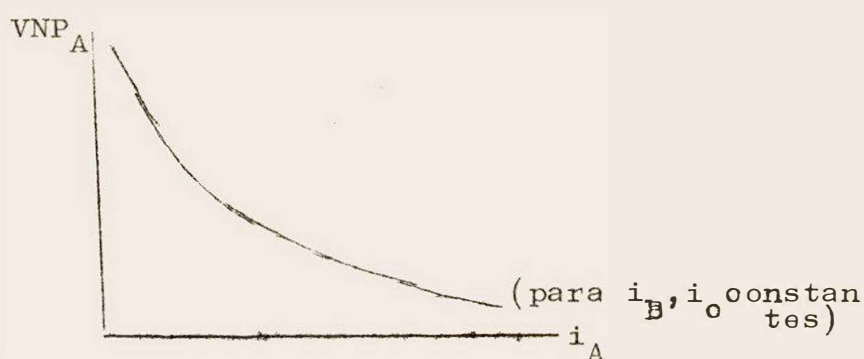
Así, $\frac{\partial \text{VNP}}{\partial i} \leq 0$	(307)	i = tipo de interés
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial t} \leq 0$		t = tipo impositivo
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial \tau} \geq 0$		τ = arancel promedio
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial S} \leq 0$		S : fuerza de la organización sindical en el país
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial V} \geq 0$		V : volumen del mercado nacional.
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial P} \geq 0$		P : estabilidad política.
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial G} \geq 0$		G : forma de gobierno democrático
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial C} \leq 0$		C : número de competidores en el país. En general, condiciones de competencia
$\frac{\partial \text{VNP}}{\partial D} \leq 0$		D : nivel de desarrollo del país

Las anteriores constituyen una muestra de las relaciones existentes entre algunas variables de interés para la E.M. que nos permite estudiar relaciones cruzadas.

Vayamos ahora exponiendo algunas de esas posibilidades económicas:

a) Países del tipo A cuyas empresas respondan al tipo de "internacional" y quieran fomentar inversiones.

- Pueden elevar los tipos de interés y así reducir el atractivo de la inversión doméstica, puesto que



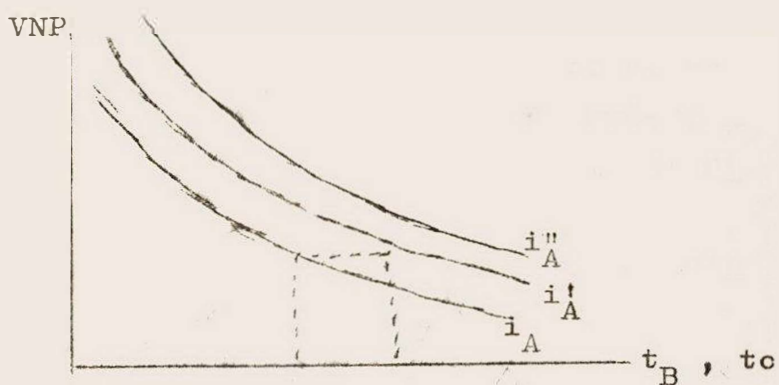
- También pueden elevar los tipos impositivos o reducir los aranceles.
- O pueden adoptar medidas conjuntas, puesto que existen unas relaciones del tipo

$$i = f_1 (t)$$

$$t = f_2 (\gamma)$$

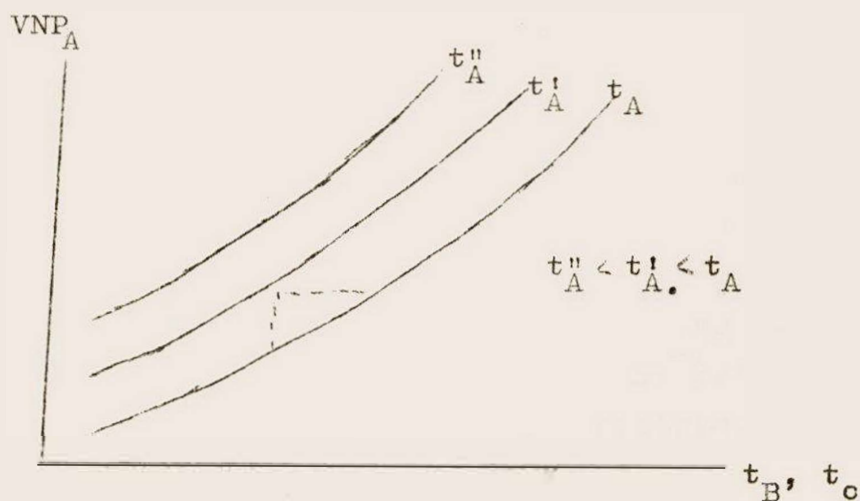
$$i = f_3 (\gamma)$$

Así, para valores t_B o t_C podemos establecer una relación como :



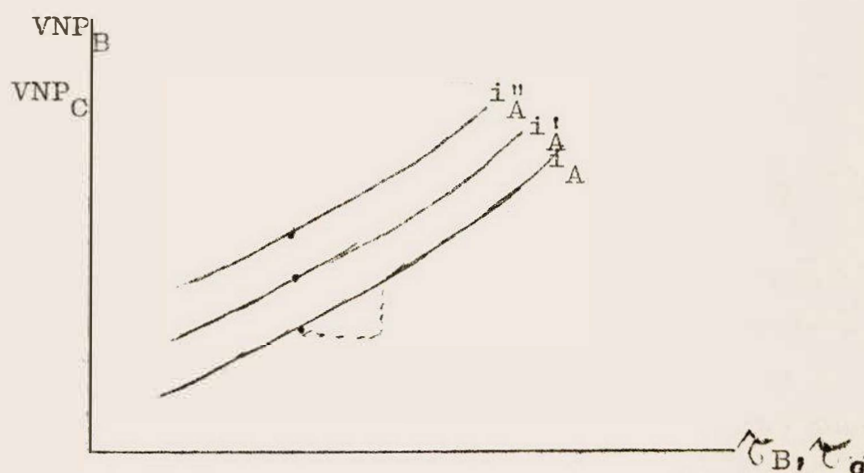
donde $i_A'' < i_A' < i_A$, y los VNP son los re -
sultantes de la inversión en el país A.
Esto significa que una elevación del tipo
impositivo en B o C deberá ir acompañada
de una disminución de i_A si se quiere man -
tener la inversión al nivel anterior en -
el país A, y entrar, por consiguiente, la
salida de capital. Bastará con mantener
 i_A para fomentar la inversión.

De un modo semejante, se obtiene



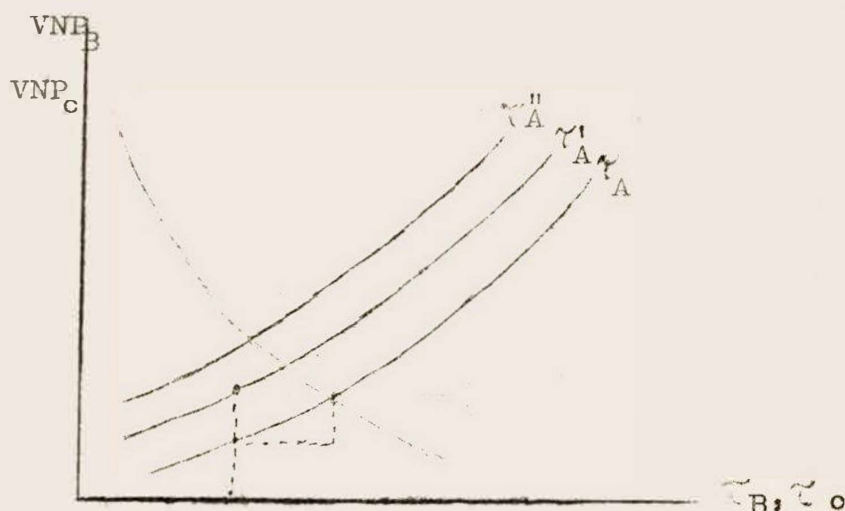
que una disminución del tipo impositivo en B o C debe ir acompañada de una disminución de t_A , para poder mantener el volumen de inversión. Si el Estado quiere fomentarlas, basta con que mantenga el nivel de t_A .

Resultan también de interés las relaciones entre i - τ . Para un mismo nivel arancelario del otro país, cuanto menor sea i_A mayor será VNP:



Un aumento del arancel, para el mismo valor de i_A , hará aumentar el interés de la inversión extranjera, como alternativa a las exportaciones (si, como consecuencia de las condiciones de demanda y oferta, una mayor parte del arancel se repercute ahora en el exportador). En consecuencia, para fomentar la inversión bastará mantener el tipo i_A o subirlo, incluso.

Cabe relacionar también los tipos arancelarios de los dos país (Por cierto que, en cuanto a aranceles, hemos de recordar que lo que interesa es la protección efectiva que dispensa el arancel):

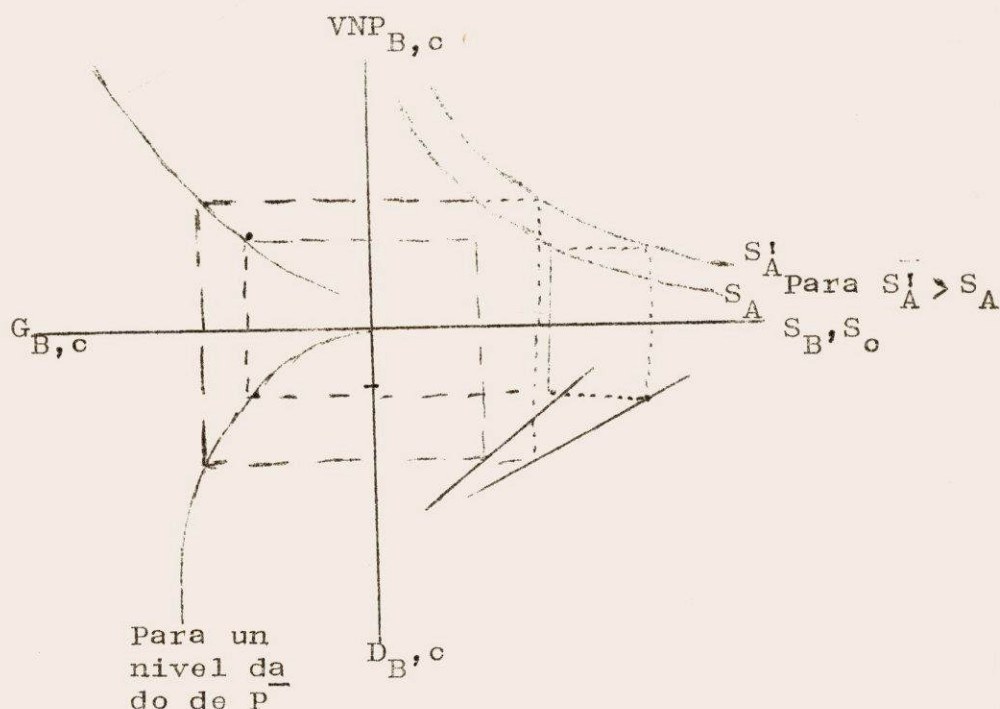


donde $\tau_A'' < \tau_A' < \tau_A$ se refiere al arancel que grava a los productos de importación con los que compete el fabricante que es posible inversor en el exterior. Ante una elevación de τ_B, τ_C bastará mantener el arancel sobre tales importaciones (τ_A). O bien, cualquiera que sea τ_B, τ_C , una política de liberalización de importaciones fomentará la inversión en otros países.

Citábamos además otras variables, como la fuerza de la organización sindical etc., pero es difícil pensar en la intervención, de una manera clara, en tales variables. Naturalmente que existen tales interferencias. Y en otras partes de la tesis hemos aludido a los conflictos entre Estados Nacionales (o ingerencias) por motivo de -

las multinacionales. Sin embargo son elementos de difícil cuantificación y comprobación.

Como pura curiosidad, observemos la relación entre organizaciones obreras, tipo de democracia y nivel de desarrollo, postulando una cierta relación entre G y D .



El resultado "curioso" que se obtiene es que, si consideramos a la inversión como motor del desarrollo (tengamos presente la insuficiencia de ahorro de estos PMD) la E.M. puede regular tranquilamente el proceso político en los diversos países mediante simples desplazamientos de las inversiones.

Aún mas, valores mayores de P hacen más horizontal la curva que relaciona G y D , con lo cual se amplía enormemente el abanico

co de posibilidades.

Pero, como digo, ésto son variables no económicas y, en consecuencia, no vamos a prolongar su estudio. Simplemente las hemos traído aquí puesto que han sido objeto de comentario a lo largo de la tesis.

De la misma manera puede obtenerse el resultado de que una liberalización de las reglas de competencia y un reforzamiento de las leyes antimonopolio llevarán con to da probabilidad a un mayor volumen de inversión en el extranjero.

- b) Países del tipo A cuyas empresas respondan al tipo de "multinacional".

En mi opinión es válido todo lo que antes hemos señalado, pero ahora hemos de to mar en cuenta, además, los distintos valores diferenciales: diferencial de tipos de interés, diferencial de tipos impositivos etc.

Así, podemos afirmar que nada resuelve el manejo del tipo de interés ni de los tipos impositivos, una vez que la empresa es tá ya instalada en el extranjero.

En efecto, la posibilidad de recoger el dinero necesario, no solo en el mercado de origen sino en otros mercados nacionales destruye prácticamente la operatividad de los tipos de interés. Y, en cuanto a los tipos impositivos, tampoco puede asignársele tanta utilidad.

En suma, que las medidas económicas tienen un efecto más notable cuando se tratade

de decidir entre invertir en el extranjero o exportar el producto. Pero, una vez que se ha adoptado esa decisión, la influencia de las variables económicas se diluye.

Creo que con esta exposición se ha dado ya una idea de las posibilidades de los países. Bastaría alterar ligeramente los gráficos para obtener las posibilidades que tienen países de los tipos B o C para atraer o rechazar inversiones extranjeras. Por su sencillez, hemos omitido esta parte del análisis.

Quizas solamente interesa destacar un punto por su importancia vital para algunos países receptores de inversiones. Se trata de que, cuanto menor sea el nivel de desarrollo del país, tanto más dudosa resulta la posibilidad de que las medidas económicas del Gobierno influyan, de hecho en el comportamiento de la E.M. en dicho país.

Precisamente las dificultades de acción y la práctica imposibilidad de controlar a las empresas multinacionales ha hecho que en muchos Estados se recurra a la práctica de la nacionalización de activos de propiedad de extranjeros (308).

4.3.2. Las posibilidades legales.

En realidad tendríamos que hablar en este apartado, de todos los aspectos legales que ofrece la inversión extranjera. Pero esta tarea es poco menos que imposible. Y, por otro lado, puesto que se trata únicamente de la forma de comportamiento, y especialmente la característica de oligopolio de estas organizaciones, vamos a limitarnos a la regulación de la competencia (309).

En cuanto a la naturaleza y extensión de las prácticas colusorias o abusivas aplicadas por las E.M., según Mariano Daranas "las conductas y comportamientos comerciales de estos entes son idénticas, las más de las veces, a los métodos y procedimientos de las empresas puramente nacionales". "La diferencia está en la mayor potencia y otras características cualitativas" (310).

Resumiendo, con el mencionado autor, estas prácticas podemos clasificarlas en:

- (a) Restricción del volumen de producto o del número de los mercados de destino en el ámbito internacional (que Daranas analiza desde el punto de vista de los conceptos de creación y dispersión de comercio propuestos por Viner).
- (b) Concierto de precios o fijación abusiva de los mismos a nivel internacional, tema sobre el que empieza a existir una jurisprudencia "supraestatal", a través de las actuaciones de la comisión de la C.E.E.
- (c) Fusiones internacionales limitadoras de la competencia en términos monopolísticos.

- (d) Restricciones abusivas relativas a patentes y licencias de propiedad industrial, en múltiples modalidades, como son: prohibición al cesionario de exportar; "clauses de licence de retour"; prohibición al cesionario de ventas a granel; condicionar la venta de la patente a la venta de otros productos; venta de patentes caducadas; limitación de las posibilidades de investigación; utilización monopolística de patentes.

Cabía hacer un estudio comparativo de estas leyes en diversos países pero, después de asomarme al tema, me ha parecido que los principios en que se sustentan las diversas legislaciones en Occidente (que son las únicas que me han interesado) son prácticamente iguales. Por esta razón, y sólo como base de donde extraer esos principios informadores de las leyes sobre prácticas relativas a la competencia, me he referido únicamente a la legislación española (311).

La legislación sobre competencia en nuestro país parte de la idea de que la libre competencia es el mejor sistema que puede darse para la actividad mercantil. Y ésto simplemente porque se identifica libre competencia con libertad económica y con libertad de iniciativa.

En esta concepción la competencia a la que se alude es, como dice Garrigues en su "Curso de Derecho Mercantil," la actuación independiente de varias empresas para conseguir cada una de ellas en el mercado el mayor número de contratos con una misma clientela, ofreciendo los precios, las calidades o las condiciones contractuales más favorables". A renglón seguido este mismo autor señala que "libre

competencia, en sentido jurídico, significa igualdad de los competidores ante el derecho".

Creo que es de indudable interés analizar estos dos elementos a que acabamos de aludir. Por un lado, la igualdad de los competidores ante el Derecho es algo que hemos de admitir en todo planteamiento jurídico sano. El problema radica en la definición de competencia, o mejor en los supuestos sobre los que se apoya la definición de competencia.

La aceptación de la competencia se basa en una aceptación aún más radical del sistema capitalista como un sistema apto para el adelanto social. En general se supone que un sistema de iniciativa privada se guiará por los votos que se emitan en el mercado, y, al tratar de conseguir esos votos hará que se obtenga un beneficio que tenderá a coincidir con la retribución que merece exactamente la productividad marginal del factor capital. En consecuencia, no existirán beneficios extraordinarios, si consideramos la economía a medio y largo plazo, y la totalidad del producto social será distribuida entre los factores en proporción a su productividad marginal.

Se observa en esa utilización del concepto de competencia una alusión exclusiva al aspecto de la producción, sin tener en cuenta para nada el mercado. Se trata, por lo tanto, de un mercado atomístico en el que las empresas particulares compiten y vencen las que menores precios, o en general mejores condiciones de compra han ofrecido.

En consecuencia, desde el punto de vista de la empresa particular, el comportamiento que se entiende óptimo es el que ya hemos señalado para el plio-polio con movilidad perfecta de la demanda.

Por otro lado este planteamiento parece lograr un óptimo de bienestar para la población.

Sin embargo, si se analizan los supuestos de libre competencia, no bajo el prisma de la función de producción neoclásica sino bajo el prisma de la función de producción de Walras-Leontief nos encontramos con el planteamiento que adoptan las leyes sobre prácticas restrictivas de la competencia tropieza con un obstáculo continuamente repetido.

En efecto, se observa en un sistema de libre competencia:

- (a) una tendencia constante al crecimiento de la dimensión de la empresa, o inexistencia de una dimensión óptima (máxima) de las empresas.
- (b) una tendencia, en consecuencia, a la formación de oligopolios, o, en general, de agrupaciones con un cierto poder monopolístico.

Esto puede observarse si analizamos el comportamiento de la empresa con funciones de producción - Walras Leontief en condiciones de pliopolio.

Esto supone, obviamente, que al definir la competencia tal como lo hace, la legislación está constantemente defendiendo algo que, de una manera espontánea, tiende a su propia destrucción. Por lo tanto hemos de plantearnos dos cuestiones muy distintas:

- (a) Si la legislación actual protege eficazmente la competencia, en el sentido en que la define, aunque reconozcamos que nunca la protege de una manera duradera.
- (b) Si no merece la pena desentenderse de esta forma de definición a la actividad económica y tratar de regular la iniciativa privada dentro de los cauces de empresas de grandes dimensiones ;

y quizás, ¿por qué método deberían realizarse?

Con relación al primer punto se hace preciso - que comentemos algo del contenido de las normas que regulan la competencia. Estas abarcan una problemática doble. Por un lado las normas sobre prácticas restrictivas, que atienden a los casos en que falta la libre competencia y tratan de restaurarla; por - otro lado, las normas sobre competencia ilícita, - que tratan de encauzar correctamente una libre competencia cuya existencia se admite de hecho. Con relación a éstas normas hemos de preguntarnos: (a) si son suficientes para el mundo hipotético para el - que están elaboradas, y (b) si lo son para el mundo real, y concretamente para las empresas multinacionales cuyo comportamiento acabamos de presentar.

Comencemos por las normas sobre prácticas res - trictivas, para cuya exposición voy a seguir el di-tado Curso de Derecho Mercantil, del Profesor Garri - gues. La ley española, de 20-7-63, está inspirada - en los artículos 85 y siguientes del Tratado de Roma por el que se instituyó la C.E.E..

Siguiendo este modelo la ley española prohíbe - con carácter general las prácticas colusorias de los empresarios orientadas a limitar, restringir o fal - sear la competencia (con algunas excepciones admitidas). Y, por otra parte, se prohíben las prácticas abusivas de empresas que ocupan una posición de do - minio en el mercado (311).

Como resultado de este planteamiento la ley de - clara:

- totalmente prohibidas las prácticas abusivas.
- generalmente prohibidas las prácticas colusorias, salvo las excluidas por la propia ley o las excep

tuadas por acuerdo del Tribunal de Defensa de la Competencia.

Esta ley de 20-7-63 se complementa con el Reglamento del Tribunal de Defensa de la Competencia, aprobado por Decreto de 4-3-65- y con el Reglamento del Servicio de Defensa de la Competencia, aprobado por Decreto de 5-2-70. A estas disposiciones hemos de añadir el Decreto de 17-11-66, sobre infracciones administrativas y sanciones en materia de disciplina del mercado.

El artículo primero de la ley de 20-7-63 señala que "quedan prohibidas las prácticas surgidas de convenios, decisiones o conductas conscientemente paralelas que tengan por objeto o produzcan el efecto - de impedir, falsear o limitar la competencia, en todo o en parte del mercado nacional".

El contenido de este artículo ha sido suficientemente aclarado por diversas sentencias, de las que se deduce claramente la importancia básica que la calificación de "tengan por objeto o produzcan el efecto"... ejerce sobre las "prácticas surgidas de convenios, decisiones o conductas conscientemente paralelas".

Pero a efectos de esta tesis interesa destacar un aspecto. Resulta claro que una economía de competencia perfecta acepta como dado el precio de mercado y que las empresas particulares únicamente determinan la cantidad que van a producir. En consecuencia, lo que la ley debería impedir es que se manipulasen los precios de mercado. Sin embargo esto es lo que la ley no hace. La manipulación de los precios no impide, falsea o limita la competencia, tal como lo entiendo la ley, puesto que dicha fijación -

do precios es libre; es decir, sería necesario eliminar todo influjo en el mercado especialmente a través de la publicidad para que se consiguiese el objetivo que persigue esta ley. Y resulta evidente que, por ejemplo, esta publicidad no aparece contenida en el artículo primero al que hemos hecho referencia.

El artículo segundo se refiere a las posiciones dominantes en el mercado, y al abuso de las mismas señalando que en el caso de que la actuación sea injustificadamente lesiva para un tercero dicha actuación entra en la prohibición legal.

El artículo tercero señala casos concretos de prácticas colusorias o abusivas prohibidas por la ley.

El artículo cuarto señala las prácticas excluidas de la prohibición. Y finalmente el artículo quinto señala las prácticas exceptuables, en una lista con carácter enunciativo.

Ya hemos comentado algo sobre la relación en esta regulación y la competencia pura que se trata de defender. Ahora podemos completar nuestro planteamiento señalando que en todo caso falta una limitación a la competencia que es la realmente más utilizada: el propio progreso técnico, tal como hemos indicado repetidas veces, en la realidad va haciendo que el tamaño óptimo (y también el tamaño mínimo) de las plantas industriales sea cada vez mayor. Como consecuencia, el volumen enorme de inversión inicial es en realidad el principal obstáculo a la entrada de nuevos competidores.

Trata de regular la competencia únicamente en base a pactos colusorios y abusos de posición domi

nante es, en consecuencia, inoperante. Lo más que se puede lograr es que no se realicen abiertamente este tipo de acuerdos. Pero en un mundo de oligolios esto tiene realmente poca importancia. Y no digamos tan solo que las empresas multinacionales se escapan por el hecho de que resulta prácticamente imposible la aplicación extraterritorial de las leyes, sino que aún dentro de un mismo país las filiales quedan excluidas de la ley.

La ley, en consecuencia, no debe tratar de implantar una competencia perfecta sino que, a lo sumo ha de limitarse a evitar los males que se atribuyen a los monopolios. Ahora bien, dado que no contiene, tal como ya hemos señalado, una regulación de las manipulaciones de precios mercado (por que no contiene una adecuada regulación de los mecanismos de influencia en el consumidor) y dado que la cantidad a producir, una vez realizada esa barrera mínima de inversiones, queda a merced de cada empresa (puesto que ésta es libre), resulta que la legislación es totalmente inútil para controlar esos efectos nocivos de las situaciones monopolísticas, que, como ya hemos indicado, son aquellas en que habitualmente se mueve la empresa multinacional (313).

Esto no quiere decir que no haga falta en absoluto esta ley (314). La legislación sigue siendo aplicable a las medianas y pequeñas empresas dentro del mercado nacional. Pero han de buscarse mecanismos que sean realmente eficaces, de cara a las empresas multinacionales. Y estos mecanismos han de ir a través de una imposición de la sociedad sobre la empresa, lo cual equivale a alguna forma de so

cialización de las mismas o alguna forma de control pública puesto que la empresa no adoptará de mane - ra espontánea los objetivos sociales, y ya hemos - visto que este conflicto no puede ser resuelto por la iniciativa privada, tal como ésta se entiende en el ámbito de la competencia perfecta (315).

El problema será, obviamente, si la iniciativa privada tendrá sentido dentro de un marco de no com - petencia para estos entes que necesariamente se han de ir formando (316). La respuesta es afirmativa. No solamente la mediana y la pequeña empresa pueden - seguir subsistiendo junto a la empresa multinacional, sino que también dentro de esta empresa multinacio - nal es posible mantener la iniciativa privada (317).

Un camino para esta socialización, que propia - mente exigiría la presencia de una autoridad inter - nacional supranacional, puede ser el adoptado por el grupo de países que integran el Pacto Andino: - las filiales han de pasar a pertenecer al país en - que estén ubicadas según un proceso escalonado duran - te cierto número de años. Esto permite mantener la iniciativa privada mientras no se desliga lo priva - do de lo social y mientras se puede pasar al con - trol de la competencia ejercida por estos entes, - en lugar de verse sometido a ellos (318).

En cambio, las normas que si son perfectamente asimilables a la actuación de las empresas multina - cionales son las relativas a la competencia desleal, como son aplicables al mercado interno, si bien en el caso español concretamente la regulación sobre - la competencia desleal resulte, de hecho, insuficien - te.

Podríamos terminar con una frase de Juan Miguel Antoñanzas.

"Cuando una legislación viable y coherente pueda proteger y fomentar debidamente las E.M., la humanidad disfrutará de beneficios que hoy no están a su alcance por falta de entendimiento suficiente entre los pueblos" (319).

Pero en todo caso, si se establece una acción supranacional, ésta ha de tratar de lograr, como señala John H. Dunning, tres objetivos: (a) la reducción del poder monopólico internacional de las E.M. y la estimulación de un poder de contrapeso, lo cual sólo es posible mediante una mayor integración; (b) el estímulo para que los gobiernos individuales se consulten sobre medios de racionalizar sus políticas respecto a la E.M. (en temas como la extraterritorialidad de las leyes y de la armonización fiscal); (c) el estímulo a una mayor investigación sobre los modos en que países individuales en que operan las subsidiarias de las E.M. pueden ser mejor identificados con la prosperidad del conjunto de la organización de la que forman parte (320).

5. CONCLUSIONES

1. Nos encontramos con un hecho ya constatado en múltiples obras sobre el tema: la extensión de la empresas a través de diversos países. Este fenómeno, que se ha dado en llamar multinacionalización de las empresas, es el fenómeno en que se manifiesta una tendencia inherente al propio sistema capitalista: su inevitable transformación, debido a la creciente concentración de poder en algunos grupos.
2. No se trata de que el sistema de la teoría económica capitalista lleve en sí el gérmen de autodestrucción; pero sí lo lleva la práctica en ese sistema. En efecto, lo normal, para conseguir mayores "beneficios" (o máximos beneficios) privados es tratar de acaparar una mayor porción de mercado. Y ésto lleva inevitablemente a concentraciones, integraciones verticales y horizontales, colusión, etc... La empresa que se extiende a otros países no es más que una de esas manifestaciones.
3. En efecto, la motivación para que surjan tales empresas es normalmente la existencia de condiciones oligopolísticas y el deseo de aprovechar al máximo tales condiciones. Incluso, si fuese oportuno, se trataría de formar un monopolio.
4. En esa marcha ascendente de extensión, las E.M. se comportan de una manera peculiar, y al hacerlo así entran en conflicto con una serie de elementos que son de extraordinario interés; con el Estado Nacional, con los objetivos económicos de los Gobiernos y de la Sociedad, con la ley, con la propia teoría económica.

5. En cuanto al Estado Nacional, la E.M. se ve prácticamente libre de su ingerencia. Tanto si se trata del país de origen como del país de destino, la E.M. puede hacer caso omiso de las nacionalidades. En este sentido muchos autores han pronosticado la desaparición del Estado Nacional. Yo no creo que la E.M. sea el camino por el que ha de desaparecer el Estado Nacional; de hecho parece que se ha recuperado un poco la fuerza del Estado (sobre todo, por las crecientes nacionalizaciones y los movimientos de opinión pública en contra de la E.M.). Sin embargo, si que puede contribuir a limar diferencias.

Por otro lado, las E.M. resultan a veces tener importancia económica mayor que muchos Estados y ésto - puede tener consecuencias graves en casos concretos.

6. En cuanto a los objetivos económicos de los Gobiernos, existen incompatibilidades por la manera de entenderse la actividad económica en la E.M. privada.

Esto no significa que deba desmontarse todo el sistema de decisiones de tales empresas. Simplemente significa que las variables que entran en tales sistemas deben ser matizadas de modo que se tengan en cuenta - los objetivos sociales.

Es muy difícil que una empresa privada tome en - cuenta directamente estas variables, especialmente - cuando, como sucede casi siempre, las decisiones, en - su lado perjudicial, afectan a países donde no está la casa matriz (especialmente P.M.D.).

En consecuencia se impone, al menos, una supervi - sión por parto de la sociedad. Es una forma de socialización, que no significa eliminar el sistema capitalista, en cuanto sistema de iniciativa privada y de moroado como director de todo el proceso, sino tan solo apli

carlo en su verdadero sentido.

Todos los demás mecanismos que puedan utilizar los Gobiernos, medidas monetarias o fiscales (impositivas o arancelarias) no resultan efectivos más que en cuanto se trate de decidir entre exportar o instalarse en el exterior. Pero prácticamente las medidas no afectan para nada a la E.M. que consideramos en la tesis.

7. En cuanto a la ley, se plantea un doble problema. Por un lado el interés de los Estados y las enormes sumas de dinero implicadas en las operaciones, hacen que se suscite a menudo el tema de la aplicación extra territorial de las leyes, especialmente las referidas a prácticas restrictivas de la competencia. Porque, reouérdese que las E.M. aplican como nadie el principio básico de la economía de mercado: "nada es mejor para obtener un máximo beneficio que proclamar la libertad de mercado cuando se disfruta de condiciones monopolísticas".

El segundo problema se refiere a la posibilidad de las leyes para regular la competencia entre estas organizaciones. Ni la ley es capaz de regular una forma de competencia que se escapa de sus supuestos, ni siquiera la regulación legal se basa en unos fundamentos adecuados porque considera que la economía de libre competencia da como resultado un óptimo, cuando ésto no es cierto más que si se toman en cuenta las variables adecuadas; y estas variables quedan totalmente fuera de las leyes.

8. En cuanto a la teoría económica, la E.M. supone la crítica más severa de todos los planteamientos realizados sobre el Comercio Internacional. No comercian los países sino que comercian entidades privadas de estos -

Estados. Más aún, gran parte de estas transacciones se dan entre partes de una misma E.M., lo cual supone la eliminación de mercado como elemento regulador de los flujos de bienes en el mercado internacional. Los precios internos fijados por la E.M. escapan a toda posibilidad de control y son un elemento más que aboga - por la socialización de tales entidades.

9. Esta expansión de la E.M. ha ido seguida de la - consiguiente expansión bancaria, también a escala multinacional. En gran parte, los bancos han seguido a - sus empresas clientes. Pero en parte creciente las - propias E.M. han constituido sus propios grupos finan- ceros. Y asimismo, los consorcios bancarios multina- cionales han penetrado con fuerza en el mercado finan- ciero. Esto va convirtiendo el conjunto, no en una ex tensión multinacional de la producción, sino más bien en una extensión multinacional del capital. Este es, - probablemente, el paso más cercano a la aparición de la auténtica empresa supranacional. Y al mismo tiem- po, éste es el fenómeno que exige más claramente la constitución de organizaciones supraestatales.

Si la E.M. de producción escapa al control del - Estado, no es ni siquiera imaginable la posibilidad - de controlar al capital financiero multinacional. Se- ría esa pura empresa de servicios, con centro "donde- quiera que sea", o "donde más facilidades se les den".

10. Juntamente con estos desarrollos ha aparecido el mercado de eurodólares y eurobonos, como el "medio na tural" en que se desenvuelve la E.M.. De acuerdo con las características de estas empresas, nada mejor que la "volatilidad" del eurodólar para servir a los inte- reses financieros.

11. Finalmente, el gran tema que late, incluso más profundo que el de la destrucción del sistema capitalista, es el de los distintos niveles de desarrollo, las desigualdades, y las formas de colonización y explotación a que los intereses privados de la E.M. someten a los P.M.D.. Esto da lugar a los fenómenos de dependencia y a economías periféricas en relación con el nuevo cen - tro colonial.

La fuga de cerebros, los sistemas de transmisión - de tecnología, el aprovechamiento de mano de obra barata , el mantenimiento de Gobiernos "duros" que tengan dominada a una población en el nivel de subsistencia - económica; todos estos temas, y otros muchos, vuelven a abogar por la socialización de la E.M.

12. De nada sirve, por lo tanto, pretender regular su comportamiento. El sistema capitalista de vida, el sistema capitalista de adopción de decisiones, el sistema de mercado, sólo pueden salvarse mediante esa sociali - zación que considere las variables de interés para la comunidad y que regule la actividad privada mediante - la actuación pública. Y nótese que ésto no significa - hacer empresas públicas regidas por funcionarios al modo de la Administración, sino simplemente que los objetivos han de ser los mismos que en las Empresas Priva - das, aunque sean adecuadamente matizados.

NOTAS A PIE DE PAGINA

- (1) Véase, Oskar Morgenstern (1972), Joan Robinson (1972).
- (2) Véase, J.K. Galbraith (1968).
- (3) Para un intento de valoración de la economía de mercado, tanto en el aspecto de la eficacia en la asignación de recursos como en el de la distribución, véase Julio Segura (1975). Este autor se inclina por un sistema planificado en el que la función social esté determinada democráticamente.
- (4) Véase Joan Robinson (1972).
- (5) Véase Valentín Pérez de Heredia (1974).
- (6) Véase Andrés Santiago Suárez Suárez (1974).
- (7) Al final de la tesis se incluyen listas con datos de interés, y se citan las fuentes de donde han sido tomados.
- (8) En palabras de José M^a. de Areilza (1973) "las E.M. son un hecho irreversible que es preciso aceptar como perteneciente al proceso general de la historia" y "la concentración de su poder será cada vez mayor". La conclusión del Sr. Areilza no es tan explícita como la que representamos en esta tesis pero sí va en la misma dirección.

Esta misma idea aparece expuesta por Carl Eugster (1973) cuando señala, en base a los datos que analiza, que estas empresas están llamadas a proseguir su expansión con la condición de que lleguen a desarrollar las políticas de empresa y las estructuras de organización necesarias.
- (9) Véase, sobre este tema Sam Aaronovitch (1975).

- (10) Lasuón (1973) habla de esta misma distinción entre conglomerados de producción y conglomerados financieros, y señala que éstos últimos van cobrando más fuerza en relación con los primeros.
- (11) Una muestra de esta expansión, con referencia a EE.UU., nos la ofrecen Eiteman y Stonehill (1973) cuando señalan que "los datos muestran que la inversión directa USA en el extranjero, medida en dólares y por su valor en libros, ha aumentado enormemente en las dos últimas décadas, siendo los aumentos relativamente más importantes los de la industria manufacturera y los de la inversión en Europa". En la misma obra se ofrecen cifras y gráficos que muestran el proceso seguido desde antes de la segunda guerra mundial.
- Sin embargo, la concatenación entre competencia y expansión expuesta en estos párrafos iniciales de la tesis no es admitida unánimemente. Así, Arteag y Piet (1973) considera que la estrategia expansionista de estas empresas está "totalmente aparte de consideraciones competitivas".
- (12) Los temas relacionados con el desarrollo fueron objeto de un estudio amplio en el Octavo Congreso Flamenco de Ciencias Económicas, que apareció publicado en 1967. Algunas aportaciones concretas serán oitadas en el curso de la tesis.
- (13) Una exposición sistematizada de las diversas corrientes de pensamiento en torno al problema de la dependencia puede encontrarse en Angel Viñas (1975).
- (14) Véase Manuel Funes (1974).

- (15) Véase, por ejemplo, Joaquín de Pablo Torrente (1974). En realidad, bastaría hacer referencia a los planes de desarrollo, sistemas de acción concertada, medidas de estímulo dictadas por el legislador, etc...
- (16) Véase Martín Beresford (1974).
- (17) En este mismo sentido, John H. Dunning (1971/2) señala que "tiene poco sentido el tratar de forzar a la E. M. para que juegue un papel diferente del que ella desea, cuando lo que realmente se precisa es cambiar las mismas reglas del juego".
- (18) Véase José M^a. Castañé (1973).
- (19) Véase Sidney Rolfe (1970).
- (20) El tema del concepto de E.M. está tratado en el apartado 3.1.
- (21) Esto no extraña si, como señala Andrés Santiago Suárez Suárez (1974), podemos encontrar E.M. ya en los tiempos esplendorosos de la Mesopotamia.
- (22) En este sentido es interesante constatar que, en general, en la empresa se dan las siguientes relaciones:
 - (1^a) La tasa de crecimiento (c) es función inversa de la edad (g).
 - (2^a) La tasa de rentabilidad (r) es función inversa de la edad.
 - (3^a) La tasa de seguridad (S) es función directa de la edad.Esto se debe tanto a causas externas (de orden institucional y económico) como a causas internas (por los procesos de innovación y obsolescencia).

Sin embargo, esta tendencia natural a disminuir el ritmo de crecimiento, de rentabilidad y de riesgo va unida a una relación positiva del valor de la empresa (V) con las mismas variables de modo que

$$V = f(r, s, c) \text{ , tal que } \frac{\partial V}{\partial r} > 0 \quad \frac{\partial V}{\partial s} > 0 \quad \frac{\partial V}{\partial c} > 0$$

y, en consecuencia, de estas relaciones se deduce que una acción adecuada de la Dirección de la empresa puede hacer que la tendencia al envejecimiento sea reversible; pero para ello se hace preciso crecer sin cesar y absorber partes crecientes del mercado.

Véase sobre este tema la exposición realizada por Joan Alla (1974). También se llega a conclusiones semejantes en J.T.Hackott (1974), donde, de manera concreta se indica que "nuestras mayores empresas industriales" (comparadas con muchos competidores de menor tamaño) parecen estar disminuyendo su capacidad para dar lugar a productos genuinamente nuevos", pero que la solución a estos problemas no está en la aplicación ciega de las leyes anti-trust sino en adoptar una nueva aproximación al tema de la interrelación entre la dimensión y la eficiencia de la corporación.

- (23) Véase John H.Dunning (1970/2).
- (24) Véase, sobre este tema J.F.Santacoloma (1973/1), donde se exponen estos hechos, con un breve análisis, y se estudian los conflictos con el Estado Nacional.
- (25) Véase Sidney Rolfe (1970), citado en J.F.Santacoloma (1973/1)

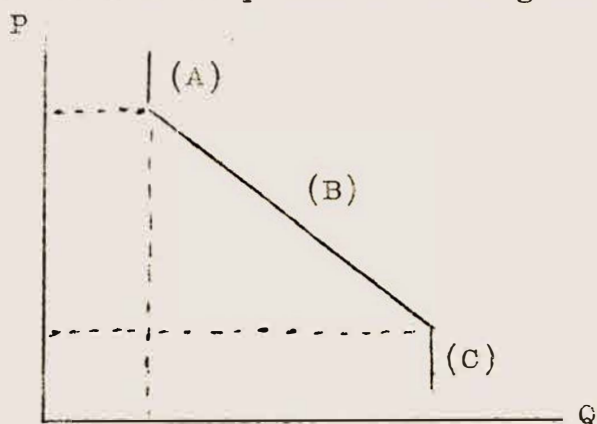
- (26) Estas tablas III y IV son las que aparecen en J.F. Santacoloma (1973/1) con la numeración VI y VII, - respectivamente,
- (27) Véase John H.Dunning (1970/2). Esta tabla está también recogida en J.F.Santacoloma (1973/1) con el N^o. VIII.
- (28) La lista, únicamente para el año 1969 aparece reproducida en J.F.Santacoloma (1973/1).
- (29) Ch. Levinson (1971).
- (30) J.Polk (1968).
- (31) Las mismas citas a Ch.Levinson (1971) y J.Polk (1968) fueron recogidas en J.F.Santacoloma (1973/1)
- (32) Véase George A.Steiner (1973/1).
- (33) Esta idea de un movimiento ascendente del proceso - de concentración expansiva aparece también en el - trabajo presentado por José Luis Sampedro (1974) - donde se afirma que "no estamos todavía en el momento máximo de la ola histórica de las multinacionales".
- (34) Véase P.E.Caves (1974/1). Este tema es inseparable - de las motivaciones para que aparezca la E.M., que - son objeto de estudio en el apartado (4.1).
- (35) A estos problemas estará dedicado el apartado (3.3.1.) de esta tesis.
- (36) Este tema, bajo la forma general de agrupaciones de empresas, ha cobrado también enorme interés en todos los países. Véase, por ejemplo, M.Bressy y G.C.Riohoux (1974) para un estudio de este problema y el papel que representan la mediana y la pequeña empresa. Así mismo, la revista Bolotín de Estudios Económicos, publicada en Deusto, dedicó su número 70 (Enero-Abril -

de 1967) al tema de la concentración de empresas.

De acuerdo con lo que señala Leslie Hannah (1974), el reforzamiento de las fusiones de empresas provenía del "deseo clásico de lograr un poder monopolístico y economías de escala". El mismo autor ofrece un índice para medir las concentraciones y compara el proceso seguido en USA y en Gran Bretaña. La conclusión resulta interesante porque se afirma que las concentraciones de empresas en Gran Bretaña no supusieron una reducción del bienestar ni un abuso manifiesto; "quedaba siempre la competencia de las importaciones en una Inglaterra adscrita al libre cambio".

En mi opinión, y al menos cuando estas empresas llegan a ser E.M., no puede hacerse esa distinción entre el proceso en USA y el proceso en Gran Bretaña, porque las motivaciones en ambos casos son idénticas.

Sin embargo, lo que sí conviene distinguir es el plantamiento de las concentraciones en países desarrollados (P.D.) y países menos desarrollados (P.M.D.). En los primeros es más fácil su control por parte de la sociedad; en cambio, en los segundos pueden aparecer situaciones como la que expone Nathaniel H. Leff (1974), cuando indica que la curva de demanda en los P.M.D. presenta la siguiente forma:



donde, P es precio

Q es cantidad

A, B y C son tres zonas distintas de la curva.

Según Löff las grandes agrupaciones de empresas - se mantienen en el tramo más inelástico inicial de la demanda (A), cuando resulta claro que el tramo - (B) implicaría unas mejoras notables para el país en conjunto.

Resulta curioso cómo, a pesar de esto, Löff defiende que "esto no debe llevar a un reforzamiento de - las leyes antimonopolio porque implicaría perder - los efectos positivos de estos grupos, y los costes de que el Estado los reemplazase".

- (37) Véase una aplicación concreta en el caso de la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) en Renato Mazzoli ni (1974/1 y 2)

En cuanto a las distintas reacciones, Walter Damm (1970) constata que la situación en Europa es que "existen códigos de liberalización pero no se cum - plen", y en Estados Unidos "existe una situación a - parentemente liberal pero efectivamente muy rostrin gida".

- (38) Véase James Leontiades (1970).
- (39) Como ejemplo típico de efectividad o inefectividad de estas medidas, véase Michael Adler (1971), donde se estudia el caso de EE.UU en el tema del control de las inversiones directas americanas.
- (40) El pensamiento general de este autor está resumido por el mismo en J.K.Galbraith (1973). Pero el tema de la aspiración al poder es una constante, en toda su obra; basta consultar J.K.Galbraith (1958-1967 y 1968).

- (41) Existen numerosas formas de medir el grado de concentración industrial. Puede verse un estudio de los distintos índices en F.Mueller y Larry G.Hamm (1974). En la misma línea, R.Vernon (1974) ofrece una aplicación del índice de concentración de Herfindahl a las industrias de automóviles, petróleo, aluminio y papel y pulpa. Y una comparación internacional de índices de concentración es ofrecida en F.L.Pryon (1972).

Hemos de señalar que esta tendencia a la concentración corre paralela a una tendencia simultánea a la descentralización provocada por la diversidad de productos y mercados. La concentración se realiza en cambio en cuanto al control central de las finanzas, el marketing y la producción. Sobre este tema, así como las soluciones eclécticas dadas por las E.M., véase Henri Bodinat (1974).

La misma necesidad de descentralización es constatada por David Gestetner (1974), aunque la idea no es realmente una novedad puesto que R.Vernon (1971) afirmaba ya que "el grado de supervisión de la matriz USA (en países como Gran Bretaña, Canadá y Nueva Zelanda) tiende a disminuir con el tiempo, a medida que la filial crece en experiencia. Los datos parecen avalar esta tendencia".

Hay que destacar también el papel que en estos temas de concentración y descentralización juega el desarrollo de la industria de los ordenadores electrónicos, como señalan B.Nanus y M.L.Wooton (1974).

¿De qué dependerá el grado de descentralización?. Para Thomas H.Bates (1973) depende del tipo de materias porque, según él, en estas empresas se produce un doble movimiento: (a) descentralización -

de funciones o por productos, para adaptarse a las peculiaridades de las regiones, y (b) centraliza -
ción sobre todo en materia de finanzas, investiga -
ción y desarrollo.

En cambio F.M.Scherer (1974) llega a especificar hasta 9 variables señalando que la descentrali -
zación es: (a) función directa de los costes de -
transporte, del tamaño del mercado en relación con
el tamaño óptimo de cada unidad de producción, de -
la concentración de vendedores, del número de pro -
ductos diferentes fabricado por la empresa, del nú -
mero de fusiones realizadas por la empresa en su -
historia, del número de plantas operadas por la em -
presa, y del número de plantas operadas por el ven -
dedor líder del sector, y (b) función inversa de la
densidad de población en el mercado, y de las economías de escala internas posibles.

Véase un análisis general de estos temas en -
Charles Berry (1975). Y asimismo, como ejemplo de -
descentralización de un grupo multinacional, véase
Jack Petersen (1972), y como ejemplo de concentra -
ción, véase Lawrence E.Mayer (1973).

(42) Véase, por ejemplo, J.K.Galbraith (1968), pag. 48.

Debo señalar que mis referencias a Galbraith no
se deben a que considero totalmente acertados sus -
planteamientos, sino porque considero que recoge, en
unos moldes más o menos científicos, unas ideas que
constituyen hoy patrimonio de la mayoría.

Véase en Gerard Gaffon (1974) una crítica, en -
mi opinión bastante acertada, del planteamiento económico de J.K. Galbraith.

- (43) Aunque a menudo se haya tendido a circunscribir el fenómeno de la E.M. al ámbito americano, sin embargo tal fenómeno no es privativo de los EE.UU. Así nos lo muestran, por ejemplo, los trabajos de Martín Beresford (1974), Rainer Hellman (1970/2), Stephen Hymer y R. Rowthorn (1970) y Terutomo Ozawa (1973), entre otros.

Esta misma idea estaba expresamente recogida en J.F.Santacoloma (1973/1), donde se señalaba lo siguiente:

- "1º. Por supuesto, los países de importancia económica (PD) tienen empresas de este tipo, cuyas filiales están tanto en PD como en PMD".
- "2º. Incluso los países de pequeño tamaño se han hecho multinacionales". Así:
- a. Las empresas suecas en el extranjero se han más que duplicado en la década de los años sesenta, predominando el sector de ingeniería mecánica.
 - b. Holanda es sede de algunas de las mayores empresas del mundo. En realidad la economía de este país está dominada por cuatro grandes empresas: Unilever, Royal Dutch/Shell, Philips y AZCO.
 - c. Inglaterra ha constituido hasta el momento actual un caso excepcional, tanto como fuente de inversiones como en el papel de destinataria de las mismas.
 - d. Alemania ha pasado de 300 millones de \$ en 1960 a más de 4.000 millones de \$ en 1970 en inversiones de este estilo (un incremento superior al 500%), dirigiéndose últimamente con preferencia hacia América del

Norte y del Sur.

- e. Francia, aunque se ha orientado en su mayor parte hacia la CEE, sin embargo no ha dejado de contemplar el mercado americano, especialmente a través de su posición privilegiada en Canadá (Quebec).
- f. Japón, partiendo de una práctica negación a la entrada de capitales, ha pasado también a situar filiales en Bélgica, Portugal, Inglaterra, Alemania, entre otros.
- g. Suiza es sin duda otro caso excepcional, en que las empresas han nacido ya orientadas hacia el mercado internacional.

3º. El multinacionalismo alcanza a los PMD, al menos en dos sentidos:

- a. Obviamente, por muy diversas razones, son destinatarios importantes de inversiones realizadas por los PD.
- b. Ellos mismos son fuentes de inversiones - extranjeras, que pueden ir hacia otros PMD (como ha ocurrido con alguna empresa de la India que ha establecido filiales en América Latina, o como sucede en el actual intento latinoamericano por crear empresas multinacionales propiamente latinoamericanas cuyas filiales operen dentro de la misma zona integrada) o incluso hacia otros PD, como han venido haciendo, por ejemplo, algunos países de América Latina en Estados Unidos.

4º. Los países socialistas se ven también afectados por este fenómeno. Se ha ido mucho más allá de

las palabras de Lenin en 1920, cuando dijo que él no veía razones "para que un estado socialista como el nuestro no pudiese tener relaciones comerciales ilimitadas con los países capitalistas". Las prácticas de "joint-venture" no son ahora extrañas, e incluso la cooperación para penetrar en mercados de terceros países". Y esta penetración no ha sido únicamente en dirección a Oriente sino también en la dirección opuesta, como lo atestiguan las prácticas del "Banque du Nord" en Francia, "Narodny" en Londres, o "Wozchod" en Zurich.

Por otro lado el multinacionalismo alcanza a los países socialistas en el sentido de que existen movimientos de este tipo entre los propios países socialistas, lo cual plantea problemas a los que aludiremos más adelante.

- 5º. Como fenómeno que presenta un carácter peculiar por ser consecuencia (¿causa?) que acompaña a la extensión de la empresa multinacional, debemos destacar el paso de los bancos hacia la multinacionalidad. Este paso es lógico si pensamos en la importancia que ha cobrado el "dinero internacional". Precisamente uno de los grandes problemas de las E.M., dada la estructuración monetaria actual, son las finanzas. Y a estos problemas solamente puede corresponder una estructura bancaria multinacional. De hecho en este momento, de 20 Bancos multinacionales creados en Europa 12 tienen uno o más socios americanos, y " de la docena de bancos privados multinacionales que dominarán completamente los mercados financieros mundiales para 1980,

todos tendrán componentes americanos, europeos y japoneses".

Esta completa reestructuración bancaria plantea problemas graves respecto de los tipos de interés monetarios, las políticas fiscales y las variables que influyen en las inversiones, todos los cuales pueden llegar a carecer de sentido. Más aún, incluso puede llegar a quedar sin significado la existencia del papel-monedera como medio de cambio. Todo ello daría lugar a una reestructuración de la actual teoría monetaria, puesto que afectaría gravemente a las funciones que hasta ahora se asignaban al dinero, y, por lo tanto, a la necesidad de su existencia".

Y concluía, entonces, la exposición de estos hechos diciendo que:

"El fenómeno de la E.M. es un fenómeno necesario. No tiene por qué implicar necesariamente (o ser expresión necesaria de) afanes imperialistas de algunos países (en concreto de los PD). Se produce por necesidad lógica tan pronto como existe una apertura del país al mercado monetario y real mundial. Podemos afirmar que es simplemente una manifestación más de un proceso de integración latente siempre en la sociedad humana, pero que por referirse al aspecto económico sobresale y probablemente actúa como motor del proceso en todos los restantes aspectos".

Y esta conclusión quedaba fundamentada, al menos en buena parte, en los datos que se ofrecían sobre "inversiones directas en los EE.UU.,

por países" (tabla IV del artículo) y "la inversión internacional en América (de EE.UU. y en EE.UU.) desde 1940" (tabla V del artículo).

- (44) Esta construcción de un modelo análítico, desde el punto de vista económico, es la necesidad que se constata en R.E.Caves (1974/1) pero no es la única alternativa posible. Autores como Drucker, Hymer y Dru han planteado modelos que podríamos calificar como "políticos". Véase sobre esto toma la exposición realizada por Salvador Colmenar (1974).
- (45) Véase Sperry Lea y Simón Webloy (1973).
- (46) Véase Arnold Chandler (1962).
- (47) Véase Richard Robinson (1964).
- (48) Véase Ray Blough (1966).
- (49) Véase Endel Kolde (1968).
- (50) Véase Judd Polk (1967).
- (51) Véase, por ejemplo, R.Vernon (1971).
- (52) Véase David Burtis y otros (1971).
- (53) Véase Senado Americano (1973).
- (54) Véase Ch. Kindleberger (1969).
- (55) Véase Jack Behrman (1970).
- (56) Véase John Fayerweather (1973).
- (57) Véase John Fayerweather (1972/1,2, y 3).
- (58) Véase Seymour Rubin (1971).
- (59) Véase Paul M.Goldberg (1970).
- (60) Véase George W. Ball (1967).

- (61) Véase U.S. Government (1972).
- (62) Véase Judd Polk (1966).
- (63) Véase G.C. Hufbaner (1963).
- (64) Véase, por ej., R.Stobangh (1971), donde Stobangh afirmaba que "no existe ningún modelo econométrico para estimar el efecto que las E.M. producen en la balanza de pagos".

El informe hecho publico en Londres en 1973 sobre el impacto de la inversión directa extranjera en el Reino Unido ofrece ya un modelo para estimar estos efectos.

- (65) Véase Comité de Finanzas del Senado (1973).
- (66) Véase, Robert G. Hawkins (1972), R.B. Stobangh (1973).
- (67) Véase Donald Armstrong (1960).
- (68) Véase A.E.Safarian (1966 y 1969).
- (69) Quizás debemos mencionar como general a todos los países el Informe emitido por la Comisión de la CEE (1973).
- (70) Véase Reddaway (1968).
- (71) Véase M.D. Stener (1973).
- (72) Véase C. Tugendhat (1971), Louis Turner (1970).
- (73) Véase J.H. Dunning (1970/2 y 1971/1).
- (74) Véase J.H. Dunning (1969).
- (75) Véase J.J.Servan Schreiber (1967).
- (76) Véase Sidney Rolfe (1970), y la Documentation Française (1970).

- (77) Véase Manuel Trigo Chacón (1973). Aparte de esto se han dedicado algunas publicaciones como la de la XXII Semana de Estudios de Derecho Financiero, (1974), donde se recogen abundantes aportaciones de muy diversos autores, o la recopilación publicada por Barto Roig (1970).
- (78) Esta recopilación no agota todas las obras, sino únicamente las más renombradas. Quizás, la lista quedaría completa si se les añadiese las siguientes obras: Ch.Kindleberger (1970), Litvak y otros (1970), Charles Levinson (1971), Michael Brooke - (1972), W.A.Dymsza (1972), St.Hymer (1972), Charles Levinson (1972), John M. Stopford (1972), - Raymond Stonehill (1973), Informe de la O.I.T. - (1973), Informe de las Naciones Unidas (1973), - J.H.Dunning (1975), e Informe del ECOSOC (1976).
- (79) Así la comisión de la C.E.E., en el Informe publicado en Bulletin des Communautés Européennes(1973), señala como grupos que plantea la E.M. los siguientes: (a) en el empleo, (b) en la competencia en el mercado, (c) en la evasión fiscal, (d) en los movimientos perturbadores de capitales, y (e) en la independencia económica de los P.M.D.. Y señala, como base última de estos problemas la "inadecuación de las reglamentaciones jurídicas".

Por cierto, hemos de señalar que, según la - Comisión, "el problema no se resuelve eliminando a las E.M. sino con una reglamentación completa que evite los efectos perjudiciales de dichas empresas"; idea en la que insisto a lo largo de la tesis.

Más adelante, y dentro del mismo Informe, la

Comisión agrupa en siete epígrafes los problemas que plantean las E.M.

(a) La protección del interés general:

- Problemas fiscales: las dificultades con que tropiezan las E.M. y su evasión fiscal.
- Seguridad de aprovechamientos.
- Problemas monetarios: movimientos a corto plazo, especulación y perturbaciones monetarias.
- Ayuda de los poderes públicos: situación de la E.M. en el desarrollo regional y en la creación de tecnología avanzada.
- Protección de accionistas y de terceros.

(b) La protección de los trabajadores, en temas oo mo la participación y representación efectiva de los mismos.

(c) Mantenimiento del nivel de competencia.

(d) Las formas de adquisiciones de empresas competidoras.

(e) La igualdad de las condiciones de recepción.

(f) Las condiciones de implantación de las E.M. en los P.M.D., en cuanto se refiere a "no estorbar" el proceso de desarrollo, sino adecuarse a las prioridades del país concreto.

(g) La mejora en la información suministrada por la E.M.

Como otra muestra adicional de exposición de problemas, podemos señalar los que Diteman y Stonehill (1973) relacionan bajo el epígrafe de "argumentos en contra de la E.M.": (a) el imperialismo eo_nómico, (b) la seguridad nacional, (c) la inconsistencia con formas socialistas de gobierno, (d) la incompatibilidad con las tradiciones religiosas o -

culturales del país-huésped, y (e) las actuaciones políticas.

- (80) Véase H.V. Perlmutter (1965).
- (81) Esta clasificación aparece ampliada a cuatro tipos en H.V. Perlmutter y David A. Heenan (1974): (a) etnocéntricas: que prefieren poner personal del país en las posiciones-clave, en cualquier parte del mundo. Esta es la actitud más universal. (b) Polioéntricas: consideran que los ejecutivos de las subsidiarias deben ser dejados libremente mientras sus operaciones sean rentables. (c) Regiocéntricas: considera las oportunidades de reclutar, desarrollar, valorar y asignar los ejecutivos sobre una base regional. Y (d) Geocéntricas: con una orientación mundial.
- (82) En realidad, el tema de la definición o caracteres de la E.M. es tan complejo que, autores como Yair Aharoni han dedicado trabajos sucesivos exclusivamente a dicho concepto. Véase Yair Aharoni (1971, 1972 y 1973).
- (83) Exponemos, a continuación definiciones de la E.M. que pueden encontrarse en la literatura sobre el tema:
1. Abril, L. y Larrucea, P. (1974) que definen a la E.M. como "conjunto de divisiones empresariales con capacidad de gestión independiente, sometidas a los objetivos generales del conjunto de la Compañía.
- Definición que tiene el inconveniente de no delimitar los tipos de empresas y en que no se destaca tampoco el papel de la casa matriz en la

fijación de los objetivos del conjunto.

2. Albert Altemir (1974) cita la definición dada por las Naciones Unidas: " empresas de gran envergadura que normalmente constituyen un oligopolio de oferta de sus productos, en las que la cifra de negocios alcanza centenares de millones de dólares y que tienen filiales en varios países".
3. Otros autores, como Jacques Maisonrouge (citado también en Albert Altemir, 1974), prefieren señalar las condiciones que estas empresas han de cumplir. Por ejemplo:
 - "desarrollar actividades en numerosos países.
 - tener filiales extranjeras dotadas de la estructura de una compañía nacional, independiente en cuanto a producción, venta, investigación y desarrollo.
 - los ciudadanos de esos países deben dirigir efectivamente las sucursales, ocupando puestos ejecutivos.
 - la sociedad matriz debe ser multinacional, en el sentido de que su plantilla de personal es té formada por ciudadanos de los países donde tienen sucursales y a todos los niveles jerárquicos.
 - el capital por acciones debe estar en poder de personas de diferentes países".
4. Carrión, Felipe Jesús, (1974) prefiere en cambio dar una definición muy genérica: " la E.M. constituye un conjunto o unidad económica integrada por una o varias entidades jurídicamente independientes, cuya presencia en la actividad eco-

económica es fácil de imaginar pensando en la evolución de una empresa local o nacional, traspasando las fronteras, creando cédulas propias o entidades nuevas con vida jurídica autónoma, pero vinculadas y subordinadas a la entidad matriz", llegando después a una distinción entre dos tipos de ramificaciones de la E.M.: (a) a través de establecimientos permanentes y (b) mediante sociedades independientes jurídicamente, si bien denominadas total o parcialmente y por diversos procedimientos financieros, personales, comerciales, industriales, etc...".

5. Salvador Colmonar (1974) clasifica, a su vez, los conceptos dados por otros autores disponiéndolos en 5 grupos .

(a) Teoría del "status legal".

No existiendo un concepto jurídico de la E.M. se atiende al "status legal", notando que la base legal de la corporación multinacional está fraccionada en tantas partes como países en los que establezca operaciones. Según este criterio se pasa a distinguir: (1) empresas de carácter jurídicamente internacional sometidas al Derecho Internacional y creadas por Acuerdos entre Estados. (2) Empresas multinacionales que son "una unidad económica y no jurídica que abarca, en la realidad, un conjunto de empresas creadas bajo diferentes legislaciones nacionales, y a cada una de las cuales atribuye el Derecho personalidad jurídica independiente". (3) Empresas nacionales, que pueden ser, con omer

cio internacional o sin comercio internacional.

- (b) El criterio de las inversiones extranjeras directas.

Aquí recoge el autor la definición dada por Michaellet ("E.M. es la que efectúa, en una u otra forma, en función de su especialización unas inversiones directas en más de un país") y la de Cabello de Alba ("se entiende por inversión directa toda aquella que proporciona al partícipe extranjero una intervención en el control financiero o comercial de la empresa en que tiene lugar tal inversión").

- (c) Teoría del dominio y control.

Recoge aquí la definición dada por Dunning ("E.M. es la que posee o controla en más de un país instalaciones productivas").

- (d) Teorías cuantitativas.

Según Sievert y Moissner "son E.M. las que, realizando actividades productivas más allá de sus fronteras, superan ciertos porcentajes de proporción entre su total inversión, empleo, capital, ventas o beneficios y el derivado de sus actividades en el extranjero.

- (e) Teoría de la gestión y organización mundial.

De acuerdo con Bohrman "la naturaleza de la E.M. se explica por la posesión de ventajas monopolísticas, en el mercado de bienes y en el de factores, complementadas por teorías internas y externas de escala y por las restricciones gubernamentales".

En este mismo sentido, Roid Amat define la E.M. como "una gran organización que abarca, con su presencia y acción, distintos ámbitos políticos".

Finalmente el mismo autor propone al final una nueva definición: "E.M. es aquel grupo internacional de empresas que, bajo un centro de decisión económica y de administración patrimonial, opera con cierto carácter de permanencia en mercados financieros, de productos o de servicios de más de un país, concibiendo y planeando sus operaciones en el espacio geográfico que le es propio con una perspectiva global".

6. Michalet prefiere, en cambio, clasificarlas según los vínculos por los que se interrelacionan las diversas empresas: (1) Realización de inversiones directas en el extranjero mediante la creación de nuevas empresas. (2) Transferencia de recursos y participación en la estructura de propiedad de otras empresas. (3) Transferencia de recursos a otras empresas sin participación en su estructura de propiedad. (4) Participación en la estructura de propiedad sin transferencia de recursos. (5) No participación en la propiedad ni transferencia de recursos. Véase una exposición de estos planteamientos en Salvador Colmenar (1974).
7. Santiago García Echevarría (1974) define a la E. M. como "un tipo de empresa cuya actividad rebasa las fronteras nacionales, y su gestión empresarial se realiza bajo una perspectiva mundial, operando en diversos países..... como componente de un sistema empresarial internacional".

8. Hays; Korth y Roudiani (1974) la definen como - cualquier empresa que dedica gran parte de sus operaciones a una actividad que no se limita a un sólo país".
9. Victor Priel (1974) señala que "una empresa - multinacional es una empresa industrial o comercial que persigue sus objetivos empresariales - de parte de sus propietarios mediante la gestión activa de inversiones, en territorios nacionales". En la misma obra el autor sistematiza en 11 grupos los **los criterios de clasificación de E.M.** dados por muy diversos autores. El mismo ofrece unos - criterios de clasificación : (1) según el grado de integración vertical, (2) según el tipo de actividad, (3) según el tipo de estructura organizativa.
10. Según Jean de Richemont (1974) "una empresa multinacional puede ser considerada como una organización teledirigida desde el extranjero, regida por poder privados, cuyas actividades trascienden las fronteras, los Estados Naciones , así - como sus reglamentaciones, y producen el efecto de crear un mercado único de producción y consumo".
11. Andrés Santiago Suárez Suárez (1974) considera - como empresa multinacional "toda aquella empresa que ejerce sus actividad productiva en dos países al menos".
12. Donald C. Waite (1974) se fija en la distinción - entre empresa transnacional (E.T.) y E.M.. Para - él la E.T. es el resultado de la formación de - una verdadera y completa coparticipación entre dos o más empresas domiciliadas en países distintin

tos. Esta igualdad de los participantes en la gestión, distingue la E.T. de la E.M.

Ejemplo de estas E.T. son Royal Dutch Shell (1907), Unilever (1930), Scandinavian Airlines System (1951), Polygram (1962), etc. etc.... El autor completa una relación hasta el año 1972, ofreciendo además el esquema de 6 formas de estructuras legales que pueden adoptar estas E.T.

13. Dale R. Weigel (1974) señala que, para ser multinacional una empresa "debe dominar la producción de recursos en más de un país". No bastaría, por ejemplo exportar únicamente tecnología o dar licencias para su explotación.
14. Sidney Rolfe (1970) acepta la definición que considera como E.M. aquella que tiene un contenido extranjero del 25 por ciento o más, definido como activo, personal empleado o ingreso procedente de la producción en el extranjero.
15. John H. Dunning (1971/2) distingue tres tipos de empresas multinacionales: (a) "backward vertical" (orientadas según los costes). (b) "forward vertical" (orientadas al mercado) y (c) "horizontal".
16. Arteag y Piet (1973) la define como "toda entidad que pretende desarrollar sus actividades a escala internacional, siempre y cuando su integración dependa de un centro neurálgico, radicado en un país concreto, siendo promotora de un auténtico trasvase informativo que, de una forma sistemática, se facilita desde las filiales a la central y previo estudio y análisis, en forma de decisión, se remita a la filial".

A continuación, el autor expone un criterio mínimo para saber si se trata de una E.M.: (a) entre 25% y 30% de producción realizada en el exterior; (b) grado de financiación exterior y (c) número de personal nativo en la alta dirección y en los cuadros medio. En resumen, ha de tratarse de una empresa que este presente, con lo esencial de su contenido, en varias naciones.

17. Thomas H. Bates (1973) define a la E.M. como -
"toda actividad empresarial que traspasa las -
fronteras nacionales".
18. La comisión de la C.E.E. (1973) señalan que se pueden clasificar las definiciones en: (a) las más simples: "empresa con instalaciones en 2 o más países, (b) las más arbitrarias: las que incluyen criterios como la cifra de negocios, el número de países o el número de sucursales y -
(c) las de criterios cualitativos como la nacionalidad de los dirigentes, estrategia, etc.... Pero concluye la Comisión que "no existe hasta el momento ninguna definición satisfactoria de la E.M."
19. El sistema de control de inversiones directas - de EE.UU. señala que: "considera al inversor directo, a efectos de este control, definido como toda persona (individuo físico o corporación-empresa) que de modo directo o indirecto tiene la propiedad de , o adquiere, hasta el 10% de capital de otra empresa o asociación organizada bajo las leyes de un país extranjero, o en una aventura empresarial que se lleva a cabo en un - país extranjero.

20. Pierre Goetschin (1973) la define como "sociedad privada o pública que ejerce un derecho de propiedad y una función de gestión sobre unos activos y unos pasivos puestos en juego en una pluralidad de países".

21. Fernando Eguidazu (1975) recoge las principales versiones y, a continuación, señala las que a su juicio son las características más importantes, referidas a: tamaño, ámbito geográfico, perspectiva global y control directo.

Como se ve por esta pequeña muestra, que, en realidad, podría ser ampliada a casi todas las obras escritas sobre el tema, no existe una definición generalmente admitida. Casi diríamos que el único elemento común a todas las definiciones es que "E.M. es la que opera sin estar sometida a la limitación de un único país". Pero en tal generalidad cabe prácticamente todo y, por lo tanto, resulta inservible como definición de un fenómeno tan rico como es la E.M.

(84) Véase Robinson (1967).

(85) Este tema está tratado con amplitud en J.N.Behrman (1970) y en H. Stephenson (1972).

(86) Datos de este estilo llevan a presagiar un enfrentamiento entre ambos elementos (Estado Nacional y E.M.), del que se puede encontrar constancia en casi todos los autores.

Así Joaquín Muns (1974) señala que este enfrentamiento se debe a las cuatro características de la E.M.: "privada, muy grande, extranjera y occidental". Además, según Muns, no existe solamente un enfrentamiento solo entre E.M. y Estado Nacional, sino que -

la E.M. provoca enfrentamientos entre Estados. En el mismo trabajo se analizan los esfuerzos realizados por un ordenamiento internacional de la E.M.

En el mismo sentido, aunque con referencia al conjunto de Europa, la obra de Kurt Blauhorn (1970) estudia si estos países no están viendo reducidos, por el proceso acelerado de invasión económica, a ser un continente de segunda categoría.

El conflicto entre E.M.-Estado Nacional y entre Estado-matriz y Estado-receptor llevan a H.G.Johnson (1970) a concluir en la necesidad de un "código que reglamente la conducta de empresas y gobiernos" (el subrayado es mío).

Y en un sentido semejante, Emile Benoit (1966) señala que "este universo de soberanías más aparentes que reales tiene sus días contados e irá sucumbiendo gradualmente según vayan haciéndose más patentes los hechos insoslayables en que descansa la mutua dependencia". Señalamos, respecto de E.Benoit, que su clasificación adicional muy favorable a la E.M. americana es, cuando menos, discutible.

Otro trabajo interesante es el, ya antiguo, de John F.A.Taylor (1965).

- (87) Robert Warren Stevens (1971) señala, por ejemplo, "el temor de algunos países a convertirse en un 'país-filial industrial' de alguna multinacional". Y esto no extraña cuando se nota, como afirma Christopher Tugondhat (1971), que "se espere en primer lugar que las subsidiarias obtengan un beneficio para su casa matriz, y sus políticas financieras están basadas principalmente sobre los objetivos o intereses de la matriz". Este temor se extiende también -

al sector privado, como se constata en P. Scohier - (1972).

- (88) En palabras de J. Irwin Miller (1974), "la E.M. es un instrumento deseable, incluso necesario, para crear y sostener el equilibrio económico" que, según el autor, es lo que falta en la economía mundial. Sin embargo, simultáneamente "espera que aumente la hostilidad de los países-huésped hacia las E.M.". Según él, hay que presumir que se producirá una "lucha feroz entre Gobiernos y E.M., salvo que éstas colaboraron al desarrollo equitativo de los países".

En esta misma línea Jack N. Behrman (1971/1) señala que "los Gobiernos y grupos nacionales se sienten desafiados por una entidad que dispone de poder y que no tiene una clara responsabilidad respecto a la gente sobre la que ejerce ese poder". Esto se debe a una serie de características y actividades propias de la E.M., reseñadas en J.N. Behrman (1971/2), donde recoge las que se apuntan en esta misma tesis. J.N. Behrman (1971/3) vuelve a tratar el mismo tema en el caso concreto de la E.M. de EE.UU.

Y abundando en estas mismas ideas, véase Lester R. Brown (1971) cuando afirma: "A medida que los países se interesan en una participación efectiva en la economía mundial deben hacer frente a la perspectiva de perder una parte de su soberanía"....."Este proceso es progresivo y a veces poco perceptible pero es constante y real".

La misma idea aparece en Philip R. Catoora (1971), donde se indica, en relación a la inversión americana en el exterior, que los inversores extranjeros del futuro se enfrentan a unas condiciones cambiantes

que afectan directamente a sus intereses en países extranjeros, de forma que a menos que estas multinacionales de los años 70 se preocupen de la economía total del país huésped, la creciente animosidad contra los dólares americanos se traducirá en expropiaciones y nacionalizaciones llevadas a cabo por iniciativa de los propios gobiernos.

De una manera similar, Ch. Levinson (1971) indica que "el estado nación, si bien continúa reinando, parece verse desprovisto de su poder para gobernar". Y ésto parece patente, según el autor, en la incapacidad de los estados-nación para detener la inflación.

En el mismo sentido, en Robin Murray (1971) se dice que "el desarrollo de las operaciones internacionales ha destruido la evidente identidad nacional que una empresa poseía cuando sus principales unidades productivas y/o mercados estaban situados en un país, que era también su propio país de incorporación y el país de origen de sus principales accionistas y ejecutivos..... El problema está ahora en cuáles son los criterios para decidir la nacionalidad de una empresa Un modelo alternativo en que las primeras unidades analíticas fueran empresas internacionales siendo los estados-nación simplemente estructuras subordinadas resulta sugerente y hacen tener más sentido a los datos económicos internacionales..... Se necesita un modelo que contenga a las empresas internacionales, los estados nacionales y las instituciones internacionales como unidades primarias, y que disenta la distribución internacional de la producción y la renta en términos de sus interrelaciones y no únicamente -

las interrelaciones de los estados-nación".

Resulta además muy sugerente la idea contenida en Robin Murray (1971) de que los tipos de "res pública" o funciones estatales que relaciona con de -talle pueden ser realizadas por una empresa privada puesto que su carácter público no implica su vinculación a un ente público. Y, según el autor, esta -evolución depende, precisamente, de elementos como: (a) el grado de competencia internacional, (b) la -etapa de desarrollo capitalista en que se encuentre, (c) la fuerza del movimiento obrero, (d) la ideología tradicionalmente imperante, y (e) el grado de -concentración de capital en la economía.

Una idea semejante se encuentra en Edith Penrose (1971) cuando afirma que "se supone que es mediante una extensión al exterior del mismo tipo de control empresarial ejercido hoy por la "tecnoestructura" en USA, como las grandes corporaciones into-gran el mundo y reducen a la insignificancia la importancia económica de los estados-nación". No obstante, el mismo autor concluye que "sospecho que -las empresas multinacionales, tal como las conoce -mos en el momento actual, se encontrarían con que su vida resultaría intolerable si desapareciese -realmente el "estado como unidad económica".

- (89) Un análisis breve de estos efectos puede encontrarse en el trabajo presentado por el mismo autor en J.F.Santacoloma (1973/1). Para un planteamiento general de esto toma véase Andrés Santiago Suárez Suárez (1974).

La influencia de los efectos en P.D. y P.M.D. está presentada en R.Vornón (1971). Estas ideas de

R.Vernon sobre el conflicto entre E.M. y Estado Nacional son atacadas por Peter P.Gabriel (1972), - quien opina que "el péndulo del poder, que en algún momento estuvo claramente a favor de las multinacionales, se está desplazando hacia los Gobiernos de los países huésped".

Otra faceta interesante es la de la influencia del origen nacional de la E.M. sobre la estrategia de esta empresa, tema tratado en R.Vernon (1972/1).

En cuanto a estudios referidos a países, G.M. Ubertazzi (1974) expone los puntos adoptados por la Comisión de la C.E.E. en relación con el tema "E.M. frente a Comunidades Europeas". También dentro de esta temática, John H.Dunning (1970/2) señala seis causas de preocupación para el caso de Europa en relación con la inversión de EE.UU. y del Reino Unido: (a) el temor de que los inversores americanos, lejos de incorporar nuevo capital y tecnología a Europa, utilicen su presencia únicamente para atraer el capital interno escaso; (b) que las decisiones de la casa matriz pueden estar en desacuerdo con el país; (c) las interferencias del propio Gobierno de la casa matriz; (d) la evasión fiscal de las E.M.; (e) que se ahoga la investigación nacional, y (f) - las interferencias con la soberanía nacional. El mismo autor añade que "probablemente no más de una tercera parte del crecimiento de las filiales americanas desde 1967 ha sido financiado con nuevo capital procedente de los EE.UU. o con beneficios reinvertidos".

Otro caso concreto, la actitud británica hacia la inversión directa de los EE.UU., está presentada

on Roed Moyer (1970).

- (90) En todo caso, como señala Rainer Hollman (1970/1), el conflicto entre E.M. y Estado nacional se explica a menudo porque, de hecho, "muchas de las condiciones preescritas cuando se concede la autorización para una inversión extranjera o para una adquisición, caen en el olvido después de dos o tres años de operación porque los hechos pesan más que las reglamentaciones".

Este temor es constatado por todos los autores. Como dice Sidney Rolfe (1970), "La extensión de la corporación internacional crea una dimensión internacional de comportamiento económico que amenaza la medida en la cual cualquier nación en particular puede controlar su destino económico. En una gran medida, la internacionalización de la producción amenaza el sentido de la soberanía política y de seguridad psicológica de la Nación-Estado en lo individual". Pero, más aún, "el temor a la inversión extranjera se extiende aún a la opinión de las masas".

Sin embargo, hay que reconocer con Joaquín Muns (1973) que, no obstante el enfrentamiento entre E.M. y Estado Nacional, "sin proponerselo, la E.M. ha estimulado, a través de la reacción de los Estados a su presencia, la aparición de sectores públicos más importantes de lo que muy posiblemente hubiesen sido sin la presencia de estas multinacionales", y que "el futuro de las E.M. es muy posible que dependa, en último extremo, de la existencia de Estados con importantes sectores públicos", una idea bastante semejante a la aludida de Edith Penrose (1971), en la Nota-88

- (91) Como caso concreto, resulta muy interesante el de Canadá. sobre cuya situación puede consultarse, además de las obras citadas en el apartado (2.2.2.), el trabajo de J.Douglas Gibson (1973). El interés radica en la situación de este país en cuanto a inversiones extranjeras, como nos muestran las cifras recogidas por este mismo Autor:

(a) Propiedad de la inversión

directa en Canadá:	EE.UU.....	81,5%
	Gran Bretaña ..	10,0%
	Otros	8,5%

(b) Inversiones directas de

EE.UU. en Canadá, por -
grupos de industrias:

Manufacturas	43,5%
Petróleo y gas natural	24,9%
Otras Mineras	13,8%
Servicios Públicos	1,7%
Comercio	5,5%
Finanzas	7,7%
Otras	2,8%

- (92) Una exposición muy completa del tema en cuanto se refiere a la doble imposición entre P.D. y P.M.D. puede verse en Adolfo Atchabahian (1971). El mismo autor trató en A.Atchabahian (1975) el enfoque de la doble tributación en relación con el Grupo Andino.
- (93) Tratamientos generales de los problemas fiscales de las E.M., pueden verse en los trabajos de Richard L. Goldman (1970), Mitchell B.Carroll (1971), R.S.Rendell (1972), y Gerd Rose (1973). Para un estudio del fraude de ley fiscal internacional, véase Juan Otero Castelló (1974).

En cuanto a casos concretos, véase Kurt Locher (1973) para una aplicación de las leyes fiscales suizas a las E.M., y el trabajo de Sixto Alvarez Melcon (1975) para un análisis de la fiscalidad española respecto a E.M.

- (94) Los temas que se apuntan en la tesis no son, obviamente, los únicos. Existen otros aspectos muy interesantes, como, por ejemplo, el que apunta Guido Bros: (1970) con relación a la C.E.E., referente a que el Estado Nacional puede oponerse, y de hecho a menudo se opone (al menos dentro de Europa) a que las empresas del país se integren con otras de otros países, por miedo a perder una parte de poder económico. Esta oposición se realiza de una forma más o menos solapada mediante la política fiscal; quizás mediante incentivos concedidos a la inversión en el propio país. Estas prácticas impiden, sobre todo, esa forma de empresas que D.C. Waite denomina Empresa Multinacional,
- (95) Véase un tratamiento general de este tema en J.Seymour Rubin (1970).
- (96) Sobre este punto resulta interesante la exposición de J.J. A Ellis (1970).
- (97) Véase el Boletín Informativo de la C.E.E.(1971)
- (98) Sobre la experiencia europea y hasta que punto han influido en las E.M. las leyes antimonopolio americanas, véase Lawrence G. Franko (1971/2), donde se ofrecen los resultados de una encuesta sobre la importancia de estas leyes. Véase también B.Goldman (1972) sobre "los efectos jurídicos extraterritoriales de la política de la concurrencia".

- (99) Como dice Rainer Hellman (1970/1), refiriéndose a Europa, "probablemente la aplicación extraterritorial en Europa de la legislación norteamericana sólo será abandonada cuando Europa tenga su propia legislación relativa a monopolios, a comercio exterior y a inversiones, o cuando se haya llegado a un convenio internacional acerca de estas cuestiones".
- (100) Véase J.J.A.Ellis (1970). En esta aplicación extraterritorial de las leyes se ha seguido la doctrina de los "efectos", Sobre élla, Richard W.McLaren(1970), por ejemplo, opina que "su aplicación a ultranza... es buena" y que " las leyes antitrust de los EE.UU., en un sentido muy importante confieren una ventaja señalada a la compañía extranjera que emprenda negocios allí".
- (101) Véase J.J.A.Ellis (1970).
- (102) Véase Thomas L.Powrie (1970).
- (103) Al igual que nos ha sucedido anteriormente, la elección aquí de tres temas no pretende agotar los campos posibles. Para otros planteamientos generales, véase Le Mois Economique et Financier (Ed.)(1974), y Andrés Santiago Suárez Suárez (1974). Una lista de efectos favorables y desfavorables aparece también en Jean de Richemont (1974).

Por otro lado, caben formas alternativas de plantear el tema, como, por ejemplo, la de J.H.Dunning - (1971/2), quien, al estudiar el impacto económico de las E.M. clasifica los países en: (a) los que son - substanciales colonizadores netos de operaciones multinacionales, (b) aquellos que son tanto colonizadores como colonizados, (c) los que estan colonizados -

por la E.M., y (d) los independientes de la E.M.. Los efectos económicos varían según sea el tipo de país de que se trate.

Otra aproximación al tema de los efectos económicos es la seguida por Fernando Varela (1973), cuando, refiriéndose al caso de España, señala que los tres objetivos que se esperaba cumpliera la inversión extranjera eran: (a) complementar el ahorro interno insuficiente para el ritmo de desarrollo pretendido, (b) aportar divisas para equilibrar las cuentas exteriores, y (c) aportar técnicas y experiencias productivas y de organización.

- (104) Véase una exposición general de esta repercusión en Yair Aharoni (1973), donde se concluye que "todo indica que asistimos al nacimiento de una era nueva - en la que la movilidad de los factores, y no la de los recursos tradicionales de una nación en cuanto a medios de producción, será un elemento decisivo - en las decisiones de inversión". En otras palabras, que los factores móviles se desplazarán hacia los menos móviles. En particular, la tecnología y la capacidad empresarial se desplazarán hacia la mano de obra.

El estudio más amplio sobre la repercusión en el empleo es probablemente el Informe sobre las E.M. elaborado por la O.I.T. (1973).

- (105) La base de la protesta de las organizaciones sindicales, ha quedado bien expresada por David Lea (1971) cuando indica que "el resultado acumulativo de la organización efectiva de los sindicatos y las negociaciones para obtener mayores remuneraciones pueden verse contrarrestados por el poder de las E.M. para -

desplazar recursos hacia áreas con peor organización o con retribuciones menores. Y esto se aplica especialmente a las empresas integradas horizontalmente en las que ya existen plantas paralelas o se están suministrando mercados paralelos".

Resultan ilustrativos a este respecto los comentarios de M.Bouladoux (1972) sobre el punto de vista de un sindicato frente a las inversiones extranjeras. Y, por supuesto, está la obra ya citada de Ch.Levinson (1972). Este problema ha dado lugar en algunos P.D. al planteamiento de un proteccionismo, como dice Irwin Ross (1973).

(106) Véase B. Nanus y M.L.Wooton (1974). El sistema socio-técnico está también expuesto en Robert T.Keller - (1972).

(107) Véase Anthony G.Athos (1970).

(108) Véase un estudio de las actitudes de empresarios y estudiantes de ciencias empresariales ante la empresa extranjera en J. Fayerweather (1975). La misma problemática aparece en John S.Fielden (1970).

También en esta misma línea de ideas, es interesante conocer lo que las empresas dicen pensar de la mano de obra. Sobre este tema puede verse Robert S.Diamond (1970).

(109) Véase Sanford Rose (1970/1).

(110) Este tema está tratado en Raymond F.Pelissier (1972), con relación a la actuación de la empresa americana en Sudáfrica. La conclusión a que llega el autor es que, con unas pocas excepciones notables, estas empresas han hecho muy poco por mejorar la posición de los tres grupos de población menos favorecidos -

en el país (Indios, Mestizos y Negros).

- (111) Véase Richard D. Hays (1972).
- (112) Véase Margaret L. Helfrich y Bárbara J. Tootle (1972) y Jolson y Gannon (1972).
- (113) Véase Gerard R. Roche (1975).
- (114) Así, en cuanto a los problemas de personal con que se enfrentan las E.M. no americanas con filiales - en EE.UU., puede verse Ehud Harasi y Yoram Zeira - (1974).

En la misma línea, G.H. Hildebrand (1974) analiza los efectos de la inversión exterior en el empleo, distinguiendo según se trate del país de origen, del país de destino, o de países terceros, y en todo caso según se trate de P.D. o de P.M.D., - para concluir que la solución es una internaciona-
lización de las organizaciones obreras.

- (115) Véase R.N. Farmer (1966).
- (116) Los efectos directos e indirectos de las inversiones extranjeras sobre la balanza de pagos están - analizados en Alexandre Hay (1973). Asimismo pueden consultarse los trabajos de H.D. Willey (1970) y - Luis Sempere (1973).
- (117) Véase Ronald Müller y R.D. Morgenstern (1974).
- (118) Estas repercusiones plantean un interesante problema que es el de cuál es el mejor clima para atraer inversiones. En palabras de Aldo Ferrer (1971) " el mejor clima no es una política económica liberal, - sino un vigoroso proceso de expansión". Concretamente Ferrer señala como elementos de una estrategia - de desarrollo nacional los siguientes:

- (a) desarrollo de los sectores dinámicos.
- (b) Reserva de ciertas áreas industriales a la empresa nacional.
- (c) Fortalecimiento de los instrumentos de financiamiento
- (d) Transferencia de empresas nacionales al capital extranjero.
- (e) Promoción de exportaciones.
- (f) Política arancelaria.
- (g) Desarrollo técnico y científico.
- (h) Política de equipamiento del sector público.

Esto, en cuanto a medidas para el fortalecimiento nacional. Por el lado de la regulación del comportamiento de las empresas extranjeras, señala:

- (a) Elevación del nivel de eficiencia.
- (b) Exportación de manufacturas.
- (c) Desarrollo tecnológico.
- (d) Incorporación de recursos.

(119) Con respecto a la elección de tecnologías por las E.M. en los P.M.D., R. Hal Mason (1973/2) se pregunta si "esas técnicas de producción que utilizan las E.M. son más intensivas en capital que las de empresas locales que fabrican productos similares. En caso afirmativo, la E.M. podrá ser considerada como una importante contribuidora al problema de las proporciones de factores con que se enfrentan los P.M.D." Los resultados permiten al autor concluir que " en base a los datos, no se puede considerar a la E.M. como tal distinguida contribuidora".

(120) Véase Walter Damm (1970) para un análisis concreto de los efectos económicos de la inversión directa -

européa en los EE.UU., como caso "anti-dependencia" y "anti-colonialismo".

- (121) Véase Theotonio Dos Santos (1970).
- (122) Esta temática ha dado lugar a planteamientos intersantes, como el que hace L.Gupta (1975), sobre en tradas de capital, carga de la deuda y tasas de ahorro en los P.M.D.. El mismo tema es desarrollado por Nathaniel Leff (1975).
- (123) Véase Celso Furtado (1971). Como puede apreciarse, este tema está en estrecha relación con lo que anteriormente se comenta sobre las estructuras organizativas. Y va unido también estrechamente al problema general de la financiación externa y su utilización en los P.M.D., como nos muestra Felipe Pazos (1971) para el caso concreto de Argentina.
- (124) Véase Osvaldo Sunkel (1971). Las ídeas expuestas hacen muy interesantes los comentarios que O.Sunkel - (1975) dedica al informe sobre las E.M. hecho público por las Naciones Unidas.

Como ejemplo práctico de estas ideas, véase - el estudio realizado por M.Bostock y C.Harvey (1972) sobre el cobre en Zambia, de cara a la independencia económica, y en relación con la investigación extranjera.
- (125) Véase Jon Basil Utley (1973).
- (126) Para cerrar este tema de la dependencia, en la relación entre P.M.D. y P.D., citemos que una exposición global, con amplias referencias a autores de las distintas tendencias, está contenida en el trabajo de - Angel Viñas (1975).

- (127) Véase, sobre este tema David K. Eiteman (1970).
- (128) Véase G.K. Helleiner (1973).
- (129) En general puede decirse que a medida que la política monetaria se vuelve menos eficaz como efecto directo sobre la actividad interior del país, se hace más eficaz en su capacidad para mejorar directamente la balanza de pagos y en consecuencia como un instrumento más útil frente a perturbaciones exte - riores. Por otro lado, parece que también la política fiscal se ve afectada favorablemente en su efectividad por la movilidad del capital internacional. Véase Sidney Rolfe (1970).
- (130) El tema de la empresa pública multinacional, con especial referencia al desarrollo y a la integración de la América Latina, está tratado por Marcos Kaplan (1972).
- (131) Véase Douglas F. Lamont (1973).
- (132) Puede encontrarse con Ch. Levinson (1971) una exposición de este punto, justificándola en que "la multinacionalización es una fuerza excesivamente poderosa como para que se vea contenida por barreras nacionales o regionales".
- La actuación de una empresa socialista (la yugoslava "Energoinvest") dentro del más puro sentido capitalista de la competencia está presentada en Gilbert Burck (1972/2). Y el papel posible de la E.M. en la economía de los países socialistas es objeto de estudio en E. Kemenes (1972).
- (133) Creo que un resumen adecuado de los problemas, clasificados por P.D., P.M.D. y países socialistas, es el que se ofrecía en J.F. Santacoloma (1973/1), y

del que reproducimos en esta nota una parte importante:

1º. Problemas en los P.D.

El problema más evidente es el de la amenaza de interferencia en la soberanía nacional de otros países. Esta amenaza proviene, por un lado, de la misma E.M.. La mayor movilidad internacional del capital reduce la capacidad de los países para controlar su propio nivel y la estructura de los tipos de interés. Esto altera totalmente el sentido que la política monetaria puede tener en estos países, puesto que su eficacia es menor con respecto a la actividad interior pero, por contraposición, se hace más eficaz en su capacidad para mejorar la balanza de pagos y, en consecuencia, como instrumento de defensa de un cambio fijo. Por el contrario, en un mundo de tipo de cambio flexible las variaciones en los tipos de interés no afectan tanto al nivel de la inversión directamente, si no es a través de las alteraciones de actividad local que son consecuencia de las variaciones que se producen en la cuenta corriente.

También la política fiscal se ve afectada por la movilidad del capital, en el sentido de que los movimientos de capital actúan normalmente en la misma dirección que la persoguida por la política fiscal, si todas las restantes cosas permanecen iguales.

El hecho que es fuente de estos problemas es que el incremento de las operaciones internacionales ha destruido la identidad nacional que una empresa poseía cuando sus principales unidades de producción y/o sus mercados estaban situados en

un país, que ora también el país en que se había constituido y el país de origen de sus principales accionistas y dirigentes. La alternativa que se nos presenta ahora puede muy bien consistir en idear un modelo distinto en que las unidades fundamentales sean las empresas multinacionales y que en los estados nacionales sean estructuras subordinadas o, al menos, un modelo en que ambos tipos de organizaciones figuren en un plano de igualdad junto con otras instituciones internacionales (1).

La empresa internacional plantea además problemas con relación a las organizaciones sindicales de los países, los cuales están llevando a una demanda de que se armonicen las actuaciones de los sindicatos a escala internacional.

En segundo lugar, otra fuente de interferencias suele ser el propio estado nacional de la casa matriz de la empresa. Esta interferencia viene condicionada, naturalmente, por la fuerza que ese estado tenga en el concierto mundial. Así resulta, por ejemplo, en cuanto a la imposición de las leyes americanas en países extranjeros.

La inversión extranjera plantea también otros problemas que nos vamos a limitar a señalar:

- a. El temor de que, lejos de incorporar nuevo capital y tecnología, los inversores utilicen su presencia únicamente para atraer el capital interno escaso.

(1) Véase Robin Murray, "The Internationalization of capital and the Nation-State" en J.H.Dunning, The Multinational Enterprise.

- b. El temor del desacuerdo entre las decisiones de la casa matriz y las pretensiones del estado. En este sentido, además, la experiencia nos dice que basta un corto lapso de tiempo para que queden en el olvido las exigencias que en un primer momento se hayan podido imponer al inversor extranjero.
- c. La evasión fiscal de la E.M.
- d. El temor a que se ahogue la investigación nacional.
- e. El temor a que la E.M. no colabore al objetivo de hacer máximo el valor añadido local.
- f. El temor a un creciente control financiero, lo cual ha llevado a muchos países a insistir en que exista un accionariado local en todas las empresas afiliadas de otras extranjeras, o a limitar de alguna manera las inversiones extranjeras.

Podría plantearse posiblemente el problema de "la estructura óptima de capital en el país", y el grado de riesgo que un "endeudamiento" exterior (en forma de inversión extranjera en el país) produce en esa estructura de capital. Quizás podamos hablar por paralelismo con la empresa, de una estructura óptima del capital.

Vamos a examinar concretamente de una manera breve las relaciones entre E.E.UU. y Europa a este respecto. Las cifras han sido ya citadas anteriormente y no vamos a insistir en este aspecto. En cambio si podemos corroborar los problemas que acabamos de exponer:

- a. La primera barrera importante a que se han enfrentado los europeos es la de la politica comercial norteamericana.
- b. Hay un problema de coste de financiamiento.
- c. Existen dificultades fiscales, por la exolusión de algunos impuestos de los convenios de doble imposición.
- d. La diferencia en el sistema de relaciones humanas en la empresa.
- e. La tendencia creciente hacia la aplicación extraterritorial de las leyes y reglamentos americanos. En este sentido la aplicación de la doctrina de "los efectos" (según la cual, la ley americana antimonopolio es aplicable a cualquier empresa que tenga aotividades en los EE.UU. siempre que la aotuación de esta empresa, ya se produzca en EE.UU. o en cualquier otro país, tenga como efecto perjudicar el comercio exterior de los EE.UU.) favorece la ingerencia en otros países.

Es cierto que la ejecución de las sentencias (no escasas en número) ha venido a veces condicionada por alguna cláusula adicional. Sin embargo, la mera posibilidad de esa aplicación abusiva de las leyes supone un estímulo negativo para la inversión.

Si alguna conclusión se desprende de todo este apartado es que debamos aceptar el hecho de que los conflictos de objetivos contra la E.M. y el Estado nacional se producirán necesariamente. Lo cual no significa que la comunidad humana fuera a estar mejor con un menor volumen de este tipo de -

inversión. Esto depende de cuáles sean los objetivos sociales y económicos que el grupo humano se fije y, por lo tanto, de la elaboración de un modelo sobre como las empresas pueden contribuir más al logro de esos objetivos. Lo que sí es cierto es que carece de toda lógica el intentar forzar la E. M. a desempeñar un papel determinado que sea diferente al deseado por ella cuando lo que se necesita es precisamente cambiar las reglas del juego. El Estado nacional tradicional está en decadencia.

2º. Problemas en los P.M.D.

En estos países el atentado contra la soberanía nacional cuando la casa matriz pertenece a otro P.D. (lo cual es el caso más normal) es mucho más notable que en el caso anterior. Por un lado el estado de procedencia de la casa matriz está normalmente en unas condiciones de dominio político. Por otro lado la E.M. tiene una fuerza mucho mayor frente a unos estados nacionales que experimentan enormes necesidades de capital. Bastaría con relación a estos aspectos repetir lo señalado antes, pero resaltando la mayor gravedad de la situación. Sin embargo hay que destacar especialmente la importancia de que las E.M. ocupan normalmente los sectores de industrias motrices, desde el punto de vista del desarrollo, lo cual provoca la aparición de economías duales y muchas veces el fracaso de cualquier intento serio de desarrollo.

Podríamos resumir en cuatro las posibles fuentes de conflicto.

- a. que la E.M. es privada.
- b. que la E.M. es oligopolística.
- c. que la E.M. es extranjera.
- d. que la E.M. es occidental.

Precisamente como reacción a esta problemática de han planteado las posibilidades que ofrecen - las integraciones económicas de PMD en busca de - mayores mercados que permitan un aprovechamiento de economías de escala aunque esto suponga en un primer momento una "desviación de comercio", en - el sentido dado por J.Viner a esta expresión.

Veamos de una manera breve cómo estos proble - mas se han manifestado en América Latina y las - consecuencias que se han derivado.

Los resultados de una encuesta realizada por "Business International" arroja los resultados si - guientes:

- a. Respecto de la propiedad de las empresas y relaciones entre la casa matriz y las subor - dinadas en cuanto a la adopción de decisio - nes , "en la mayoría de los casos sometidos a estudio, las decisiones son tomadas por - las casas matrices, aunque se ha señalado - que el proceso de decisiones son precedidas por alguna sugerencia que las subsidiarias efectúan a las casas matrices", En general la casa matriz toma todas las decisiones - consideradas "a largo plazo".
- b. Respecto de la política de inversiones, la encuesta señala la escasa influencia que fe - nómenos tan importantes como la integración regional tienen en las decisiones de las em - presas.

- c. Respecto de las transferencias tecnológicas, los resultados son que únicamente se dan con relación a las empresas afiliadas y pertenecientes al mismo grupo, porque la tecnología es considerada como "el activo vital de la empresa".
- d. Respecto del tipo de bienes fabricados por las filiales, éstas concretan sus operaciones en la elaboración de productos de escasa complejidad que, por su propia naturaleza, tienen más mercado.

El resultado ha sido, por el lado práctico, el planteamiento de la necesidad de la integración económica y de la creación de empresas multinacionales latinoamericanas (véase a este respecto la Declaración de los Presidentes en la Reunión de Punta del Este).

En su aspecto teórico la consecuencia se ha concretado en las ideas expuestas por los economistas chilenos basándose en las ideas de dependencia y marginalidad. Estos economistas consideran que el subdesarrollo es un proceso imitativo de patrones de consumo y que el proceso de desarrollo acarrea consigo la aparición de economías duales. Según ellos el mundo actual se está conformando, por encima de los estados nacionales, en sectores integrados (pertenecientes a, o relacionados con, las actividades supranacionales de las empresas) y sectores marginados. Entre estos sectores se producen unos trasvases que condicionan los modos y posibilidades de desarrollo de los países.

3º. Problemas en los países socialistas.

Por un lado la E.M. en estos países plantea problemas semejantes a los de las economías - capitalistas. Así, supone ingerencia en la soberanía nacional, sobre todo en cuanto a la - planificación económica realizada por cada estado.

Pero existe, además, un aspecto que merece destacarse: el del derecho de propiedad. Este problema es agudo cuando se trata de una em - presa capitalista que instala una filial en - un país socialista, pero se plantea también cuando se trata de empresas multinacionales puramente socialistas;

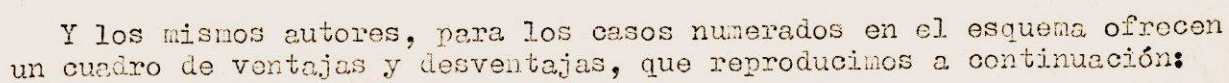
No existe ninguna actuación que conozcamos en este sentido. Sin embargo, la definición - dada anteriormente como "empresas socialistas de estado" eliminaría muchas dificultades.

Lo que resulta en todo caso cierto es que - también aquí el estado nacional tradicional ha quedado superado.

- (134) En todo caso, como señala Paul Streeten (1971), el Gobierno del país huésped, dados los efectos posibles de toda inversión extranjera, debe exami - nar en todo caso las posibles alternativas cuando se trata del problema de selección de inversiones en una empresa: (a) recoger capital y otros recur - sos en el propio país, y levantar una industria - nacional; (b) pedir prestado dinero en el exterior, contratar ingenieros y ejecutivos y comprar teono - logía mediante un acuerdo de licencia; (c) alguna combinación de los dos sistemas anteriores, inclu - yendo la contratación de ejecutivos; (d) "joint -

venturos" entre, de un lado, los inversores extranjeros y, de otro lado, el capital privado o público nacional; (e) la importancia del producto acabado, y (f) no realizar la inversión ahora, ni la importación del producto sino prescindir de él por el momento, o definitivamente.

Como ejemplo de análisis de alternativas rocogemos el esquema presentado por Yoshitami Arai y Masaru Yoshimori (1973):



Y los mismos autores, para los casos numerados en el esquema ofrecen un cuadro de ventajas y desventajas , que reproducimos a continuación:

	1	2	3	4	5
1. Participación en el beneficio potencial a largo plazo	Pequeña	Grande	Grande	Mayor	Mayor
2. Flexibilidad en las operaciones a escala mundial.	Inflexible	Monos flexible	Flexible	Máxima flexibilidad	Entro flexible y monos flexible
3. Coste de entrada.	Bajo	Alto	alto	Más alto	Alto
4. Velocidad de entrada o inicio de operaciones	Rápida	Rápida	Rápida	Rápida	Lenta
5. Riesgo	Bajo	Alto	Alto	Más alto	Alto
6. Pérdidas de - gostación de la inversión	Inmediato	Largo	Largo	Más largo	Corto
7. Asistencia del copartícipe local.	Pequeña	Grande	Grande	Ninguna	Máxima

- (135) Podemos finalizar este apartado reseñando que las opiniones en cuanto a los efectos comentados no son unánimes. Así, Juan Antonio García Díez (1973) opina que, en lo referente a transferencia de tecnología - no hay problemas para el país de origen, mientras - que para el país de destino pueden presentarse tres problemas: (a) que sean técnicas más anticuadas, (b) que no fomenten los intereses del país, y (c) que - ahoguen la investigación nacional.

En general las opiniones apoyan las ideas expuestas en la tesis, sobre los efectos de las E.M. Como muestra, recogemos unos datos sacados de la revista Business Week (1973/13), referentes a cómo la gente en EE.UU. consideran a la E.M.

	Están conformes	Están disconformes
1. El Estado debería desanimar la expansión de empresas de EE.UU. en el extranjero.	42%	22%
2. La expansión exterior significa menos puestos de trabajo en EE.UU.	66%	29%
3. La expansión exterior significa pérdida de ingresos fiscales en EE.UU. a favor de otros países.	65%	28%
4. Las multinacionales ayudan a la balanza de pagos de EE.UU.	54%	39%
5. Las multinacionales elevan el nivel de vida de los países en que operan.	79%	19%

No es preciso encarecer que estas opiniones deben ser siempre tomadas con mucha precaución. No coinciden necesariamente con la realidad, pero, unidas a los datos, parecen corroborar aún más lo que indicamos.

- (136) Como dice Salvador Colmonar (1974), "el análisis de las operaciones de las E.M. pone en tela de juicio - la teoría tradicional del intercambio internacional sobre la base de los flujos de importaciones y exportaciones". Véase, también en este sentido B.R. Hazari (1974).
- (137) Es interesante, por ejemplo, contrastar la práctica de fijación de precios internos, o asignación de - costos fijos a los distintos mercados, con un teorema tan comentado como el de la Igualación del precio relativo de los factores derivado de los planteamientos del teorema de Heckscher Ohlin. Véase, por ejem-plo, una exposición de este teorema en P Maiti (1974).

En este mismo sentido se afirma en Sidney Rolfe (1970) que "el volumen de los artículos y de los ser-vicios producidos como resultado de la inversión internacional directa ha sobrepasado al de las exportaciones como cauce principal para las relaciones eco-nómicas internacionales.

El ataque a la teoría de la ventaja comparativa puede verse, planteado desde otra vertiente, en - Richard D. Wolff (1970). Tras plantear la necesidad - de crecimiento constante de la empresa concluye con que "se hace preciso un control de tipo imperialista sobre el entorno de la inversión extranjera con objeto de lograr la rentabilidad de la inversión nacio-nal". En consecuencia, "resulta inoperante cualquier teoría de la ventaja comparativa para explicar las - ventajas del comercio".

En todo caso, como afirma Ch. Lovinson (1971), "el comercio de importación y exportación tradicional no es importante en la práctica actual y ciertamente no

será una figura prominente en el futuro"....."Las exportaciones físicas en el sentido clásico están fuera de lugar a medida que son la dirección y el capital más que los bienes físicos los que cruzan las fronteras, sin verse afectados por barreras arancelarias al comercio:

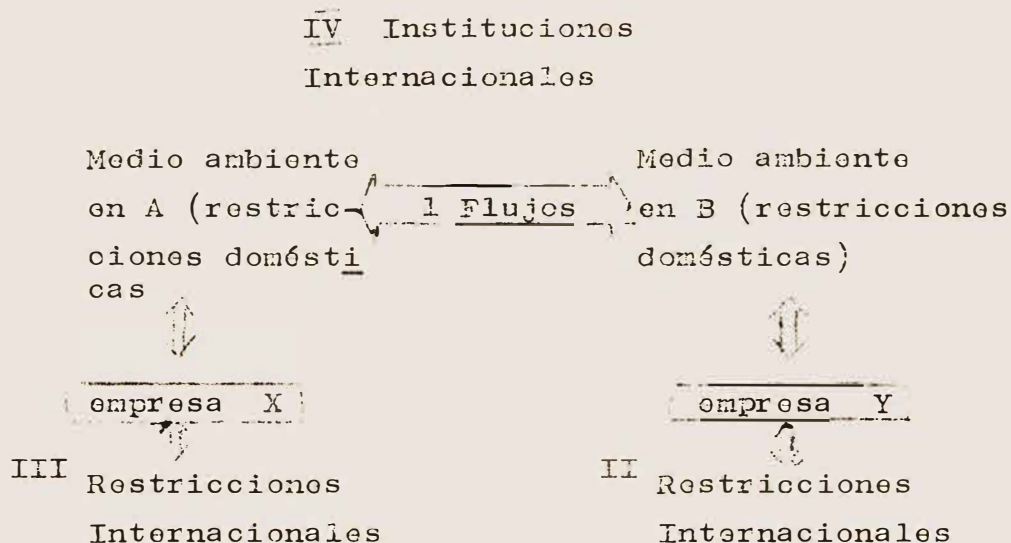
La misma afirmación encontramos en Christopher Tugendhat (1971) cuando señala que "este sistema rompe todos los moldes del comercio internacional clásico basado en la ventaja comparativa". Y la razón que da bien expuesta por C.A.Michalet (1973) cuando dice que "la gran empresa plurinacional se ve obligada a sustituir con su propio espacio el de las economías en las cuales se implanta y también el de las relaciones entre esos espacio nacionales. Tiende así a organizar la estructura de una parte del mundo en función de su propia finalidad".

Véase también sobre este tema el trabajo de Kiyoshi Kojima(1975)

- (138) La exposición convencional de la ventaja comparativa y la demanda recíproca utilizadas en la tesis está tomada en buena parte del texto de Ch.P.Kindleberger sobre Economía Internacional. Por lo demás, esta parte no es precisamente de interés como novedad y pueden encontrarse versiones semejantes en todos los textos de comercio internacional, que no vamos a relacionar ahora.

En cambio, las otras explicaciones del comercio no suelen ser patrimonio común de todos los textos, salvando quizás la de Raymond Vernon, que comentaremos. Quizás un intento destacable por estructurar

una nueva teoría del comercio internacional en base a la presencia de las E.M. es el realizado por R.D. Hays, C.M.Korth y M.Roudiani (1974), utilizando como punto de partida la configuración de un esquema de flujos internacionales como el siguiente:



A partir de aquí los autores van explicando los diversos elementos que entran en el esquema. Sin embargo, hemos de señalar que se limitan a comentar lo que en líneas generales pasa en la realidad. En nin-gún momento pasan a formular verdaderamente unos patrones de comportamiento, es decir una auténtica teoría.

También en un sentido crítico semejante se orienta el trabajo de L.Lerena (1974).

Añadamos que no cabe dudar sobre la necesidad de construir este nuevo planteamiento del comercio cuando, como indica John H.Dunning (1971/2), "aproximada-mente 1/8 del comercio internacional tiene lugar en el interior de la E.M."

- (139) Véase S.A.Resnick, y E.M.Truman (1974).
- (140) Véase, por ejemplo, R.Banerji (1974), para un estudio práctico en que se tienen en cuenta ideas de disponibilidad de factores y ventajas a escala global de países, sin aludir a las entidades privadas que intervienen en el comercio. El error es tanto más grave cuanto que trata de P.M.D.
- (141) Véase H.Von Mangoldt (1974).
- (142) Ideas complementarias en relación con el bienestar y las situaciones de monopolio e inestabilidad, pueden encontrarse en J.Bieri y A.Schmitz (1974). Y para un análisis del comercio internacional en productos manufacturados, véase Edward E.Leamer (1974).
- (143) Reconozco que la exposición de la teoría del comercio internacional es quizás excesivamente simple. Un tratamiento más perfecto nos habría llevado a temas como la igualación del precio de los factores, o el planteamiento en condiciones de monopolio que presentan J.R.Melvin y R.D.Warne (1973), y otros muchos aspectos. Pero ésto habría desviado probablemente la atención de lo que constituye el centro de la tesis.
- (144) Esta problemática está planteada en términos generales en S.Hirsch (1974).
- (145) Véase, en relación con estos temas, L.Ohlsson (1974).
- (146) Véase esta problemática en J.E.Meade (1974).
- (147) Véase Morris Teubal (1973).
- (148) Véase, entre otras, Raymond Vernon (1971).
- (149) Así, véase en P.Patnaik (1972) un estudio de la relación entre mercados exteriores y desarrollo capitalis

ta. Véanse también estas mismas ideas en J.H.Dunning (1973).

- (150) Véase sobre este tema la nueva versión que da J.M. Finger (1975).
- (151) Este inicio de producción no tiene por qué estar basado en la utilización de técnicas que ahorran mano de obra, como erróneamente se supone a menudo. Según R.Vernon (1971) este parece ser el caso concreto de EE.UU. Sin embargo, también en su opinión, las E.M. europeas se basan más bien en técnicas que ahorran materiales y capital. Quizás precisamente en esta diferencia podría radicar una grave dificultad (constatada) de las E.M. europeas a la hora de implantarse en EE.UU.
- A este respecto, puede ser interesante consultar el trabajo de Kurt Blauhorn (1972), donde se analizan las lagunas europeas en cuanto a investigación industrial, el vacío tecnológico, el oligopolio de I.B.M., el progreso con patentes estadounidenses, y otros temas semejantes. Véanse también los comentarios de Lawrence Lassing (1972) sobre el desfase tecnológico de los EE.UU.
- (152) Este aspecto va unido al de la transferencia de tecnología a través de la empresa internacional, sobre el que puede verse J.Baranson (1970). Asimismo, para el caso de Latinoamérica, Miguel S.Wionczek (1972) contiene un estudio de la inversión y la tecnología extranjera.
- (153) Existen además diferencias en cuanto a la rapidez de difusión de una innovación dentro de una industria o entre industrias distintas, como se muestra en Anthony A.Romeo (1975).

- (154) Véase sobre este tema René Jaume (1972).
- (155) Esta forma de explicación está implícita en todos los travases de tecnología entre estas empresas. Así resulta, como señala Albert Altemir (1974), "que la tecnología avanzada es un aprovisionamiento no solo importante sino indispensable en los países industrializados o en fase de acelerada industrialización. Las fuentes de aprovisionamiento se encuentran en los países más desarrollados; y, en general, en manos de empresas multinacionales o de otras específicamente especializadas".
- (156) Véase que la técnica de expansión de estas grandes empresas muchas veces consiste en elaborar productos nuevos y no en la reducción de costos de las líneas de producción existentes, y esto tiene una gran importancia respecto a temas como el de la dependencia tecnológica de los P.M.D., como nos recuerda Nathaniel H. Loff (1974).

En este sentido, como dice H.G. Johnson (1970), la corporación no tiene interés comercial en transmitir su conocimiento a los posibles competidores locales, ni en invertir más de lo necesario para adquirir un conocimiento de las condiciones locales o investigar el modo de adaptar su propio conocimiento a las situaciones particulares del mercado local". Y esto trae como consecuencia que, según el mismo H.G. Johnson indica, la inversión extranjera sea un mero transplante de técnicas inadecuadas; por lo cual, "confiar en la inversión extranjera directa como medio para promover el desarrollo económico puede ocasionar un desarrollo sumamente irregular, al menos con respecto al efecto directo de dicho desarrollo".

- (157) Este tema guarda una estrecha relación con el de - las posibilidades de desarrollo de los P.M.D., a - través de la adquisición de capital que incorpore nueva tecnología. En este sentido, resulta acertado, en mi opinión, el enfoque del "intermediario" para - la adquisición de tecnología, dado que "el mercado para la transferencia de tecnología no es libre ni - competitivo" (debido al elevado coste de los programas de investigación y desarrollo) y dada "la naturaleza de la industria, el tamaño de la empresa y la - magnitud y concentración de la inversión requerida". Véase sobre este tema el trabajo de Thomas Babatunde (1974). Otro trabajo interesante es el de D.L.McQueen (1973). Y, dada la relación con los problemas de la subcontratación a escala internacional, véase tam - bién Michael Sharpston (1975).
- (158) En palabras de Edith Penrose (1971), "el surgimiento y extensión de la gran corporación nacional en los - EE.UU. proporciona un patrón o prototipo, no solamente para la evolución de la corporación internacional sino también de la economía internacional".
- (159) Véase G.C.Hufbaner (1974).
- (160) Véase una exposición general de estos aspectos fiscoalos en Félix de Luis Monasterio (1974).
- (161) El tema guarda una evidente relación con el de los - "paraísos fiscales" y las operaciones realizadas en este sentido por las E.M.. Resulta curioso recordar, a este respecto, que, como dice Marshall J.Langer (1970), "a medida que los tipos impositivos aumentan y los - controles monetarios se hacen más estrictos, otros - países aparecen como paraísos para la evitación de - estos impuestos y controles".

Véase una exposición de estos problemas en José-Manuel García Margallo (1974) y A. Martínez Genique (1974).

(162) Una especial referencia a la normativa fiscal española sobre E.M. aparece en las notas a pié de página. En todo caso, para la exposición del apartado sobre normas fiscales he seguido el trabajo de Sixto Meloon (1975).

(163) Prescindiendo ahora de las dudas que la interpretación de estos párrafos pueda plantear, lo cierto es que, tal como hemos señalado, la legislación española recoge estas mismas ideas. Así, el artículo 71 de la Ley de 11 de Junio de 1964 establece:

1. Se entenderá que las sociedades o entidades jurídicas residentes en el extranjero realizan negocios en el territorio nacional por medio de establecimiento permanente cuando directamente, o mediante apoderado, posean en alguna o algunas de sus provincias: oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, almacenes, tiendas u otro establecimiento, su cursales, agencias o representaciones autorizadas para contratar en nombre y por cuentas de la socio o entidad, o cuando posean minas, canteras u otros lugares de trabajo en los que realicen toda o parte de su actividad.

2. Igualmente se entenderá que las sociedades o entidades jurídicas residentes en el extranjero realizan negocios en el territorio nacional por medio de establecimiento permanente cuando efectúen en él obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de doce meses o cuando mediante

instalaciones permanentes realicen suministros en España, aunque no tengan establecida representación en ella, ni la instalación de suministros pertenezca a la entidad.

3. Las operaciones realizadas en el territorio nacional por entidad extranjera mediante organizaciones especiales para la venta, o simplemente para la centralización de los pedidos que deban suministrar varias de ellas, crean para éstas la obligación de contribuir en España, aun en el caso de que la organización de ventas o centralización de pedidos tenga personalidad jurídica propia y se halle sujeta a contribuir por este impuesto.

La decisión sobre el hecho de que una entidad funciona como organización de venta o centralización de pedidos compete al Jurado Tributario".

Este artículo 71 fué posteriormente recogido, salvo en lo que se refiere al Jurado Tributario, en el artículo 6 del texto refundido del Impuesto sobre sociedades, en Decreto de 23 de Diciembre de (1967).

La particularidad que presenta la regulación fiscal de estas empresas en el momento actual es la de que hace "prevalecer el principio de residencia", frente al de la cifra relativa de negocios que se había utilizado anteriormente, y, respeta los universales postulados de no discriminación, al establecer para las entidades jurídicas residentes en el extranjero con negocios en España, la aplicación de la misma normativa tributaria que incide sobre las sociedades nacionales". Como aspectos destacables de esta normativa podemos señalar los siguientes:

1. Domicilio fiscal.

El Decreto de 9 de Diciembre de 1965, en su artículo 2 señala que "las expresadas entidades residentes en el extranjero tendrá su domicilio fiscal en el lugar del territorio español en que radique la efectiva gestión administrativa y la dirección de sus negocios en España".

2. Obligaciones respecto a la contabilidad.

El artículo 7 del mismo Decreto de 9.12.65 dice que "las sociedades y entidades jurídicas residentes en el extranjero, sujetas al Impuesto sobre Sociedades, estarán obligadas a lle - var en su domicilio fiscal, contabilidad separada de los negocios que motivan la obligación de contribuir en España, de acuerdo con los - preceptos del Código de Comercio español, y de de más disposiciones reguladoras de la materia, aplicables, en general, a las sociedades residentes en territorio nacional".

3. Obligación de presentación de datos.

El artículo 8 del mismo Decreto señala que - las sociedades a las que venimos aludiendo deberán "presentar en la Administración de Tributos de la Delegación de Hacienda de su domicilio fiscal, en relación con cada ejercicio económico y referido a las operaciones realizadas en territorio nacional, la documentación y justificantes exigidos por la regla 33 de la Instrucción provisional para la exacción del Impuesto sobre Sociedades, de 13 de Mayo de 1958, dentro de los plazos prescritos en dicha regla".

4. Determinación de la base imponible.

Los artículos 20 y 21 del Impuesto sobre Sociedades establecen de una manera general normas que son de aplicación a estos casos.

Artículo 20:

1. Salvo siempre lo prescrito en los tratados internacionales, para la determinación de la base imponible de las entidades residentes en el extranjero, que realicen negocios en territorio español por medio de establecimiento permanente, serán atribuidos a este los mismos beneficios que habría podido obtener en el caso de tratarse de una empresa distinta y separada que ejerciese con total independencia actividades idénticas o análogas.

En particular, no tendrán la consideración de partidas deducibles aquellas que impliquen directa o indirectamente transferencia de beneficios al extranjero, sea valiéndose de aumento o disminución en los precios de compra; de adeudos por participaciones o cánones sobre ingresos, gastos, producción o conceptos análogos en contraprestación de asistencia técnica, o de uso de patentes y marcas; de cargos por intereses o comisiones y de cualquier otro medio que conduzca a reducir el beneficio procedente de operaciones efectuadas en territorio español, ya a favor de la propia empresa en sus establecimientos situados fuera del citado territorio, de terceros con ella relacionados, o de filiales que se encuentren bajo su depen-

dencia o de matriz de la cual dependan.

2. Cuando las operaciones realizadas en España no cierran un ciclo mercantil completo determinante de resultados económicos, finalizándose este en el extranjero por la propia entidad, la estimación del beneficio imputable al establecimiento español podrá llevarse a cabo por comparación con los resultados que normalmente arrojen otras empresas residentes en España que desarrollen la misma o similar actividad.

Artículo 21:

A los efectos señalados en el apartado primero del artículo anterior, cuando las entidades residentes en el extranjero realicen negocios en España por medio de establecimiento permanente, tendrán la consideración de partidas deducibles los gastos de dirección y los generales de administración, en aquella parte que racionalmente pueda imputarse a dicho establecimiento".

5. Regímenes para determinar la base imponible.
Nos lo indica el artículo 23 del Impuesto sobre Sociedades:

2. Los rendimientos y rentas parciales que integran la base imponible habrán de determinarse dentro de los siguientes regímenes:

- a) Estimación directa.
- b) Estimación objetiva.
- c) Estimación por Jurados.

3. Cuando.... proceda la aplicación de más de uno de los regímenes indicados, la -

base imponible quedará integrada por la suma de los rendimientos y rentas determinados conforme al régimen que a cada uno de ellos corresponda ".

6. Determinación de la base liquidable y deuda tributaria.

Para la determinación de esta base liquidable, los establecimientos permanentes de entidades residentes en el extranjero podrán gozar de los beneficios fiscales a la autofinanciación establecidos en forma de reducción de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades: Provisión para inversiones y Reservas para Inversiones de Exportación.

El tipo de gravamen será aplicado por analogía a la forma social que tenga la entidad en el extranjero.

7. El problema de la doble imposición.

Con relación a las normas contenidas en los convenios de doble imposición que actualmente España tiene suscritos con otros países, diremos que en dichos convenios vienen recogidos, en idénticos o análogos términos, todos los artículos del convenio tipo de las OCDE a los cuales hemos hecho mención.

8. El impuesto sobre las rentas del capital.

Al referirse al hecho imponible, el artículo 4 del Impuesto sobre las rentas del capital señala que:"....

2. Serán también gravados los dividendos, intereses y primas de amortización de obligaciones satisfechos por sociedades o entidades jurídicas residentes en el extran

jero que realicen negocios en España por medio de establecimiento permanente, pero solamente en la parte de dichas rentas que se consideren obtenidas en el mencionado territorio".

Qué parte haya de ser considerada como obtenida en territorio español aparece indicada por el artículo 23 de este mismo impuesto:

La determinación de la base imponible por la parte que se considere obtenida en territorio español de dividendos, intereses y primas de amortización de obligaciones satisfechas por sociedades o entidades jurídicas residentes en el extranjero que realicen negocios en dicho territorio por medio de establecimiento permanente será competencia de la Dirección General de Tributos, que tendrá en cuenta, por regla general, para dictar sus acuerdos, la proporción en que se encuentren algunos de los siguientes elementos o todos ellos: capital de la entidad y capital asignado al establecimiento permanente español, activo mundial y activo español, y cifra de negocios mundial y del negocio español".

9. Impuestos sobre rendimiento de trabajo personal.

Este impuesto sigue el régimen general establecido, sin particularidades destacables.

10. Impuesto sobre Tráfico de las Empresas.

Según el artículo 6 del Decreto 3361/1971, de 23 de Diciembre: 1. El Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas se aplicará según la naturaleza de los respectivos hechos imponible.... aplicación que se realizará con arreglo a las normas contenidas en este artículo.

11. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

Aunque quizás resulte de difícil aplicación debido a su falta de concreción, el artículo 78 de este Impuesto señala - que:

Las sociedades constituidas o domiciliadas en el extranjero... que realicen operaciones en territorios de régimen común vendrán obligadas a tributar por los mismos conceptos y en las mismas condiciones que las sociedades españolas por la parte de capital que destinen a dichas operaciones.

12. El régimen matriz-filial.

El concepto de la relación matriz-filial no aparece en la legislación española hasta la Ley de Reforma Tributaria de 23 de Diciembre de 1961. El artículo 6 de esta Ley establece: "A los solos efectos del Impuesto sobre Sociedades se considera que existe la relación de entidad matriz o entidad filial cuando la primera participe, directa o indirectamente,

como mínimo, con el 25 por ciento del capital social de la segunda, o cuando, aun sin mediar dicha circunstancia, una entidad ejerza en otra funciones determi
nantes del poder de decisión.

También se considera que existe dicha relación entre las entidades que según la norma anterior sean filiales de una misma matriz".

Este texto fué incorporado al artículo 77 de la Ley de Reforma Tributaria de 11 de Junio de 1964 y recogido en el artículo 17,16 del texto refundido del Impuesto sobre Sociedades.

Nuestra legislación fiscal no tiene ningún régimen especial en cuanto a la distribución de beneficios de ejercicio, ni otros tipos de distribuciones que puedan existir en la relación matriz-filial; de ahí que se producirá doble imposición, en mayor o menor medida, al integrar la ren
ta recibida en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Para paliar en cierta medida esta situación el Impuesto sobre Sociedades establece dos artículos: El artículo 58.1 establece: "Si entre ~
los ingresos computados para la determina
ción del beneficio figurasen dividendos de otras sociedades gravadas por este im
puesto en el ejercicio con cargo a cuyos resultados fueran repartidos, se deducirá de la cuota una parte proporcional al 33 por 100 de aquellos dividendos, sea cual-

quiera la proporción en que hubieran si
do gravadas las sociedades que los hubiesen
abonado.

Igual deducción se practicará cuando
se trate de participaciones en socieda-
des sin acciones o de dividendos percibi
dos por entidades residentes en España -
de sus filiales extranjeras.

El artículo 60 establece: "Será aplicable a
los impuestos extranjeros la norma del artí-
culo 15.5 (según la cual "cuando los ingresos
hubieran sido minorados por los impuestos a
cuenta del de sociedades y hubiesen sido con
tabilizados por la cantidad neta percibida,
las cuotas de los impuestos devengados en ra
zón de tales ingresos se adicionarán al im -
porte de estos para la determinación de la -
base imponible").

Cuando los beneficios, rendimientos o rentas
procedentes del extranjero estén sometidos -
en España a algunos de los impuestos que se
exigen a cuenta del Impuesto Español sobre -
Sociedades, el impuesto pagado por el extran-
jero se deducirá de las cuotas de los impues-
tos españoles a cuenta.... Si las cuotas pa-
gadas en el extranjero fuesen inferiores a -
las que resultasen de aplicar los tipos de -
los impuestos españoles a cuenta, la diferen-
cia satisfecha en España se deducirá de la -
cuota del Impuesto español sobre Sociedades.

Para evitar la doble imposición internacio-
nal, cuando se concluyan en la base imponible
beneficios o rentas obtenidas en el extranjero

que hayan sido gravadas en él por impuesto de naturaleza idéntica o análoga al regulado en esta ley, de la cuota exigible se deducirá la menor de las dos cantidades siguientes:

- a) El importe de las cuotas pagadas en el extranjero sobre estos beneficios o rentas en concepto de impuesto de naturaleza idéntica o análoga al impuesto español sobre Sociedades, o incluso a alguno de los que se exigen a cuenta de éste, y
- b) El importe de la cuota que en España correspondería pagar por estos beneficios o rentas si se hubieran obtenido en territorio nacional".

Las cuestiones de hecho sobre el gravamen en el extranjero deberán ser probadas por la entidad interesada".

- 13. La imposición sobre el beneficio consolidado del Grupo de Sociedades cuya sociedad dominante sea una Sociedad Española.

Esta imposición no ha sido reglamentada hasta el momento por nuestro sistema impositivo; sin embargo existen en el Impuesto sobre Sociedades la base de lo que pudiera ser este tipo de imposición. Así el artículo 22 de este Impuesto establece: "Cuando una Sociedad mediante la posesión de acciones o participaciones ejerciera el control sobre otras entidades, la base imponible y los demás elementos determinantes del Impuesto podrán oifrarse mediante la consolidación o integra ción de sus respectivos balances y cuentas de resultados, considerando como unidad económica

a la entidad que ejerza el control y a las que estén sometidas al mismo.....

La aplicación de lo dispuesto en este artículo se realizará en virtud de acuerdo del Ministro de Hacienda, previo informe del Jurado Central Tributario.

(164) En los convenios de doble imposición que España tiene concertados se recogen estos principios. En la actualidad existen convenios firmados con Suecia, Noruega, Suiza, Alemania, Austria, Finlandia, Portugal, Bélgica, Países Bajos, Dinamarca, Francia y Japón.

(165) Puede verse una exposición general de estos aspectos en Sanjaya Lall (1975) y Lennis M.Knighton (1965).

(166) Sobre esta importancia o menos importancia véanse comentarios en Gilbert Burck (1972/1).

(167) Véase Ronald Müller y R.D. Morgenstern (1974).

(168) Concretamente estos autores utilizaron una función como la siguiente:

$$\text{Exportaciones} = f \left[\begin{array}{l} \text{ventas, capital extranjero, país,} \\ \text{industria, productividad, rela -} \\ \text{ción de compraventa intraempresa} \end{array} \right] + e$$

(169) Estas finalidades están recogidas del trabajo de L.Abril y P.Larrucea (1974).

(170) Sobre este punto concreto véase la exposición que se hace en A.Martínez Genique (1974)

(171) Al final, y resumiendo cualquier tipo de motivaciones o fines, resulta indudable que el tema de la fijación de los precios internos se ha relacionado casi indefectiblemente con la transferencia de be-

neficios. Véase sobre esto punto Felipe Josús Carrión (1974).

(172) Véase también James Greene y Michael G. Duerr (1970) y Arpan (1972).

(173) Véase Daniel Soulió y Henri Tezonas (1974).

(174) La valoración de las transacciones intraempresas constituye indudablemente un aspecto esencial del problema de la localización del beneficio entre las unidades empresariales de las sociedades multinacionales.

En España no existen normas específicas a este respecto como existen en otros países más desarrollados, pero si existen ciertas presunciones y normas de cautela en las valoraciones de precios de cesiones de bienes y prestación de servicios que, establecidos con carácter general, están diseminados en la legislación fiscal. Vamos a referirnos a algunas de estas disposiciones.

El Impuesto sobre Rendimientos del trabajo personal establecido en el artículo 4: "La administración tributaria podrá presumir que la ejecución de trabajos en beneficio de terceros o por cuenta ajena, en su más amplio sentido, es siempre retribuida.

Esta presunción admitirá prueba en contrario, excepto en los casos que expresamente se establezcan por la ley".

Por su parte, con relación al tipo de interés de los préstamos, el artículo 19 del Impuesto sobre las Rentas del Capital establece: " 1. A efectos de este impuesto se estimará que los préstamos devengan, como mínimo, el interés legal del -

dinero, aunque exista pacto de no devengo de intereses o el estipulado sea inferior a aquel. 2. Lo previsto en el número anterior no será de aplicación:

- a) Cuando resultare prohibido el interés en virtud de las disposiciones de una Ley o esta establezca un tipo inferior al legal.
- b) Los préstamos concedidos por las sociedades matrices extranjeras a sus filiales españolas, dedicadas a la realización de prospecciones petrolíferas, con destino a incrementar sus inmovilizaciones siempre que se cumplan las condiciones reglamentarias".

El Decreto 3361/1971, de 23 de Diciembre, establece en su artículo 12, al referirse a la base del impuesto:.....

"5. La Administración podrá proponer al contribuyente la base que debe prevalecer y de no haber oconformidad su determinación corresponderá al Jurado Tributario, en los siguientes casos:.....

- b) Cuando debido a las relaciones existentes entre ellas, las partes que intervengan en las operaciones sujetas al impuesto las consideren gratuitas o convengan unos precios notoriamente inferiores a los normales en el mercado".

En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales se establece que la comprobación administrativa de los valores de los bienes y derechos transmitidos se realizará"..... sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 52 de la Ley General Tributaria.." por los medios ordinarios descritos en el artículo 117 del Impuesto, pero además el artículo 119 del Impuesto sobre Transmisiones prevee la posibilidad

de utilizar el medio extraordinario de la tasación pericial, que corresponderá"..... acordarla a las Abogacías del Estado en los siguientes casos:

1º. Cuando siendo susceptibles de utilización alguno de los medios ordinarios de comprobación no produzcan estos el resultado de conocer, a juicio de la Administración, el verdadero valor de los bienes y derechos reales".

De todas formas, el texto en que, dentro de la penuria normativa en este campo, encontramos una regulación más profunda es indudablemente el del Impuesto sobre Sociedades. El artículo 15 de dicho impuesto, al referirse a ciertas partidas que tienen carácter de ingresos establece que "se comprenderán entre los ingresos..... 2. Los beneficios provenientes del incremento de valor de los efectos y otros elementos del activo, en cuanto se realicen por su enajenación....

El incremento de valor computable no deberá ser inferior a la diferencia que exista entre el atribuido en cuenta al elemento enajenado o cedido y el que realmente tenga este en el mercado".

El artículo 69 señala que "los Jurados Tributarios serán competentes para resolver la controversia en los casos siguientes: a) Estimación del valor en el mercado de elementos del activo en caso de enajenación, excepto de cuando se trate de valores mobiliarios que sean objeto de cotización calificada en Bolsa".

Por otra parte el Impuesto sobre las Rentas del Capital contiene en sus artículos 14 y 17 una presunción referente al abono a los accionistas de beneficios sociales sin el debido reflejo con-

table, presunción que entrará en juego si previamente se ha computado el incremento de valor como ingreso fiscal en el Impuesto de Sociedades.

Si pasamos ahora a referirnos a las valoraciones y tratamiento de los gastos de ejercicio, tenemos que considerar dos aspectos: (a) la necesidad del gastos, y (b) la cuantía del gastos.

Con relación al punto (a) el artículo 14 del Impuesto sobre Sociedades establece que para determinar el beneficio imponible"..... se deducirán de los ingresos brutos obtenidos por la entidad en el período de imposición el importe de los gastos necesarios para la obtención de aquéllos..."

Con relación al punto (b), el artículo 17 del Impuesto sobre Sociedades establece: "Tendrán la consideración de partidas deducibles de los ingresos: 16) Las cantidades o intereses exigidos por las empresas matrices extranjeras a sus filiales españolas por razón de los capitales invertidos en aquellas en los negocios de éstas o por contribución a los gastos de otro establecimiento o por cualquier concepto análogo que permita reducir el beneficio de la filial, solamente cuando resulte justificada la causa de dichos pagos y las condiciones de éstos puedan presumirse normales habida cuenta de las especiales relaciones existentes entre el acreedor y el deudor. Tales condiciones habrán de ser acreditadas por el contribuyente" y 22.) Las cantidades satisfechas bajo la forma de participaciones en ingresos, gastos, producción o en cualquier otro concepto análogo, en cuanto su pago sea obligatorio y su cuantía no pueda considerarse anormal según los usos y costumbres mercantiles".

El carácter de gasto no necesario y, por tanto, de gastos fiscalmente no deducibles, en algunos ca sos, viene establecido por el propio impuesto, en el artículo 18, según el cual "no tendrán la consi deración de partidas deducibles..... 7. Las canti- dades que se destinan al auxilio de otras empresas, sea sufragando sus gastos, sea como garantía de in terés del capital empleado en sus explotaciones, ex cepto cuando la empresa que recibiese el auxilio - estuviera sujeta a tributación en España por este impuesto y siempre que su obligatoriedad, su cuan- tía y la forma de determinarlo constasen fehacien- temente con seis meses de anterioridad al cierre del ejercicio de la entidad que lo preste".

Sin embargo, resulta conveniente hacer algunas precisiones sobre este problema ya que el precio - de mercado solamente sería plenamente significati- vo en condiciones de competencia perfecta. La di- ficultad que entraña muchas veces la fijación de este precio de mercado hace de difícil operatividad este criterio fiscal de valoración de las transac- ciones entre las sociedades, empresas y partes de empresas vinculadas, y este problema se agrava cuan- do se trata de productos cuya terminación se hace en un país, a través del envío de piezas que las - sociedades, empresas o partes de empresas vincula- das producen en otro país. La dificultad que en es tos casos entraña el determinar el precio de merca- do es muy grande y en algunos casos insalvable.

Entrando ahora en el tema de los convenios de doble imposición suscritos por España, podemos de- cir que la valoración de transferencias entre em- presas asociadas o vinculadas viene delimitada de -

limitada de una manera general en el artículo 9 del Convenio tipo de 1963, de la OCDE, para evitar la doble imposición, en materia de Impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio. Este artículo establece que: "Cuando:

- a) Una empresa de un Estado contratante participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado contratante, o
- b) Unas mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa de un Estado contratante, y en uno y otro caso las dos empresas están, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones, aceptadas o impuestas, que difieran de las que se acordarían por empresas independientes, los beneficios que una de las empresas habría obtenido de no existir estas condiciones y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidas a imposición en consecuencia".

La norma general establecida en este artículo se completa y concreta en el artículo 11.6, para el caso de intereses, y en el artículo 12.4 para los cánones. El artículo 11.6 del Convenio Tipo dispone que: "Cuando debido a relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario de los intereses pagados, o entre ambos y cualquier otra persona, y el importe de los intereses pagados habida cuenta del crédito por el que se paguen, exceda del importe que habría sido acordado por el deudor y el beneficiario en ausencia de tales rela

ciones, las disposiciones de este artículo no se aplicarán más que a este último importe. En este caso el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones de este Convenio".

El artículo 12.4 establece: "Cuando debido a relaciones especiales existentes entre el deudor y el beneficiario de los cánones o entre ambos y cualquier otra persona, el importe de los cánones pagados habida cuenta del uso, derecho o información por el que se paguen, exceda del importe que habría sido acordado por el deudor y el beneficiario en ausencia de tales relaciones, las disposiciones de este artículo no se aplicarán más que a este último importe. En este caso el exceso podrá someterse a imposición de acuerdo con la legislación de cada Estado contratante, teniendo en cuenta las demás disposiciones de este Convenio".

La redacción revisada de 1974 de ciertos artículos del Convenio Tipo de la OCDE ha añadido un segundo párrafo al artículo 9. Sin embargo, a pesar de la nueva redacción subsisten los problemas de la doble imposición económica que los ajustes contables de este artículo pueden traer consigo al gravar la misma renta en dos personas distintas, ya que de hecho la empresa del Estado A, cuyos beneficios son ajustados y rectificadas, será gravada por unos beneficios que ya habrán sido gravados en la empresa asociada en el Estado B, no especificándose ni en el artículo 9 del Convenio ni en ningún otro artículo del Convenio tipo el método se deberá emplear pa

ra efectuar los ajustes contables correspondientes.

Con relación a la no discriminación, el artículo 24 de la redacción revisada del Convenio establece en el párrafo 4 que: "Salvo en caso de aplicación de las disposiciones del artículo 9, del párrafo 6 del artículo 11 o del párrafo 4 del artículo 12, los intereses, cánones u otros gastos pagados por una empresa de un Estado contratante son deducibles para determinar la base imponible de esta empresa, en las mismas condiciones que si hubiesen sido pagados a un residente del primer Estado".

Los comentarios del Convenio revisado indican que "en la práctica el procedimiento se aplica a los casos -con mucho los más numerosos- donde la medida en discusión entraña una doble imposición que el Convenio trata precisamente de evitar. Se puede citar entre los casos más generalizados:

- a) Las cuestiones relativas a la imputación a un establecimiento permanente de una parte proporcional de los gastos de dirección y de administración de la empresa, a que se refiere el artículo 7, párrafo 3.
- b) La imposición en el Estado del deudor, en caso de relaciones especiales entre el deudor y el acreedor, del exceso de los intereses y cánones en aplicación de las disposiciones del artículo 9 (empresas asociadas), del número 6 del artículo 11 (intereses) o del número 4 del artículo 12 (cánones)".

Los convenios de doble imposición que actualmente tiene: suscritos y en vigor España contienen -

disposiciones idénticas o análogas a las establecidas en el Convenio Tipo de la OCDE. Los países con los que existe un convenio de este estilo ya han sido indicados al tratar anteriormente algunos aspectos de la fiscalidad aplicable a las Empresas Multinacionales.

- (175) Véase Sanjaya Lall (1975).
- (176) Como referencias generales para todo esto pueden consultarse los trabajos siguientes: John G. MacLean (1963). M.Z.Brooke y H.Lee Remmers (1970), sobre temas financieros de la E.M.; J.Houssiaux (1970), para una exposición general de los mercados financieros y monetarios internacionales; Eli Shapiro (1970), para un análisis de las distintas fuentes de fondos; Alexandre Hay (1973) para un estudio de los efectos de la E.M. sobre el mercado de capitales, donde se concluye, por cierto, que "salvo que las E.M. se disciplinen y dejen de lado todo tipo de acción especulativa, no nos podremos salvar de una era de restricciones y de controles", y Santiago García Echevarría (1974), para una exposición de los problemas financieros de las E.M. y la incidencia que en la política financiera tienen los problemas monetarios.
- (177) Véase en R.Stobangh (1970) un análisis concreto de financiación de filiales de empresas americanas.
- (178) Sobre la importancia de este mercado financiero en relación con la E.M. notamos que, como señala Rainer Hellman (1970/1), "aún en los años de 1962 á 1965, solamente un promedio del 20 por 100 de la inversión directa norteamericana en Europa Occidental estaba -

financiada con fondos procedentes de los EE.UU., - otro 30 por 100 era financiado en el extranjero y el 50 por 100 se dividía por igual entre ganancias retenidas y depreciación".

- (179) Véase Eiteman y Stonehill (1973).
- (180) Véase un estudio amplio de la banca multinacional en Stuart Robinson (1972).
- (181) Véase J.Hendley (1973).
- (182) No nos referimos aquí a los datos sobre el tamaño de los Bancos (en el sentido de "los 500", comprendidos en las listas de la revista Fortune) sino a la expansión internacional de las actividades bancarias, ya se trate de Bancos grandes o pequeños.
- (183) Véase J.P.Koszul (1970).
- (184) Véase Sanford Rose (1970/2).
- (185) Véase el trabajo de Geoffrey Bell (1973).
- (186) Véase Eiteman y Stonehill (1973).
- (187) Esta afirmación aparece, por ejemplo, en el trabajo de Michael Van Cleave (1971).
- (188) Véase la lista de Consorcios Bancarios que publicó la revista Harvard Business Review, en Mayo-Junio de 1971.
- (189) Véase, por ejemplo, una exposición de la actuación de los Bancos Multinacionales a medio plazo, en Banca Española (1973/1).
- (190) Véase una exposición completa del tema en Davis I. Steven (1971).

(191) Una muestra de estos esfuerzos en el sistema Swift proyectado a escala internacional, con una transmisión automática de información e intercambio meoanizado de datos. Véase una exposición de este proyecto en J. Vanronterghem (1974).

(192) Véase Louis J. Mulkern (1970). También en el mismo sentido Eiteman y Stonohill (1973) dicen que "los bancos europeos son prestamistas de activos, mientras que la banca americana tiende a valorar el flujo de caja futuro esperado y a prestar sobre esta base".

(193) Véase, como ejemplo, el Texto del Acuerdo de los Bancos Centrales de la C.E.E., instituyendo un sistema de sostén monetario a corto plazo, publicado en el Boletín Informativo de la C.E.E. (1970).

En el mismo orden de ideas, Guido Hansolmann (1973) señaló la necesidad de que la Banca entre en un mercado internacional muy complejo por la presencia de las E.M. y con riesgos mucho mayores, que, además, no pueden muchas veces quedar suficientemente cubiertos por los tipos de interés diferenciales. Esta visión puede quedar completada con John Thackray (1972), donde se analizan las motivaciones de estas innovaciones bancarias internacionales.

(194) Esta conexión está tratada en Gunter Dufey (1970/2), donde se destacan los aspectos más relacionados con las finanzas de la empresa en el mercado de eurobonos.

En cuanto a la importancia de esa conexión, un autor tan prestigioso como Christopher Tugondhat (1971) llega a afirmar que "el mercado de eurobonos..

forma el fundamento sobre el que algún día puedo - resultar posible crear un sistema de propiedad multinacional ~~para~~ las empresas multinacionales. Aun - que esto está aun muy lejos".

- (195) El tema tiene gran interés desde el punto de vista económico, porque, como afirma Ch. Levinson (1971), "uno de los efectos derivados de este "dinero nuevo" es que los tipos de interés nacionales con los que se pretendía cubrir las necesidades de política monetaria y crediticia internas, han perdido una gran parte de su autonomía y su banda efectiva de fluotuación". Y, en consecuencia, "la administración financiera en la gran empresa se ha convertido en una característica importante de las finanzas modernas".
- (196) La literatura sobre estos mercados es abundante. Pero, por ser tan sólo un aspecto muy parcial de la tesis, hemos omitido su más completa referencia. Únicamente como ejemplos de exposiciones a nivel elemental citamos a Gunter Dufey (1970/1) y Robert Stevens (1971).
- (197) Véase Lewis J. Furman (1970), para una exposición alternativa.
- (198) Sobre la importancia concreta del dólar en este mercado, véase H.G. Brainard (1965).
- (199) Véase una exposición de este proceso de creación, destrucción y debilidad intrínseca, a pesar del crecimiento voluminoso del mercado, en Fritz Machlup (1970).
- (200) Véase a este respecto John T. Wooster y G. Richard Thoman (1974), donde se contienen esquemas muy útiles de sistemas de cobertura y de trasvase de fondos

de unos países a otros y de unas a otras sucursales.

- (201) Véase sobre este tema, Fortune (1972/5). Asimismo, un modelo contralizado de administración del dinero líquido en la E.M. puede encontrarse en K.Wundisch (1973).
- (202) Este tema fué presentado por el autor de la tesis en J.F.Santacoloma (1974), y de él se han extraído las ideas y cálculos que ahora figuran en el texto de la tesis.
- (203) Así se reconoce, por ejemplo, en Ch.Levinson (1971) cuando afirma que "para proteger el valor de sus multiplos-monedas, la mayor parte de las E.M. practican el "hedging" ".
- (204) Véase en Robert K. Ankrom (1974) una exposición alternativa a la ofrecida en la tesis, con un ejemplo numérico, y donde se resume la experiencia acumulada sobre el tema de la cobertura del riesgo de cambios por la E.M. Chrysler.

Otra exposición general del tema puede verse en D.Heckerman (1972).
- (205) Véase Bernard A.Lietaer (1970), a quien seguimos en este tema.
- (206) Esta técnica de cobertura, que podemos denominar "del promedio y la varianza" es aplicada por Bernard A.Lietaer (1970), pero no fué diseñada por él. Habría que remontarse a J.Tobin para encontrar una de las primeras aplicaciones de estos conceptos estadísticos al análisis de decisiones con riesgo en economía.
- (207) Véase Joan Peyrolevado (1972). Estos temas están tam

bién ampliamente tratados en Sidney M. Robbins (1972).

(208) Véase Fernando Eguidazu (1973/2).

(209) Como una de las muchas gestiones podemos citar las conclusiones a que se llega en el Informe presentado por un Comité del Senado Americano (1973): (a) - que no se puede acusar de un modo absoluto a las E. M. de especular en contra de las monedas (b) que a escala internacional es lógico que una empresa trate de hacer mínimo el coste de sus transacciones financieras operando con su liquidez en función de los tipos de interés, movimientos monetarios, necesidades propias, etc... y (c) que hasta el 1% de la liquidez de las E.M. se desplace para que origine una gran crisis en una moneda.

El informe continuaba señalando que los fondos líquidos de las E.M. de origen americano sumaban - 268.000 millones de \$, o sea:

- 100% de las masas monetarias de Gran Bretaña, Francia y Bélgica juntas. (269.000₁ \$)
- 300% del total de reservas de los países desarrollados (88.500₁ \$).

y concluía: " Es preciso que los Gobiernos, y en particular sus bancos centrales, se doten de medios de información al menos tan buenos como los que utilizan las E.M.". Esto exige, naturalmente, una mayor comunicación entre los Gobiernos, al igual que existe comunicación dentro de la E.M. por encima de las fronteras.

(210) La existencia de una filosofía de comportamiento es señalada por muchos autores. Así, Gilber H. Cloo - (1973) la indica como una de las características de la gran empresa.

Se trata en esta sección de extraer los elementos comunes de tal filosofía y desarrollarlos adecuadamente. Esto es factible debido a la semejanza de comportamientos que se observa en las E.M. de distintos países de origen con calificación de desarrollados, como se muestra en H.E. Ekblom (1973).

Como exposiciones de estos comportamientos, pueden verse Thomas Horst (1973), F.Lombard (1975), A.Singh (1975/1) y la ya antigua de Baumol (1962).

Asimismo, véase en J.F.Santacoloma (1973/2) una exposición basada en la teoría de la competencia imperfecta y aplicada a la clasificación de la E.M. dada por Robinson.

- (211) Esto no es obstáculo para que autores como Juan Antonio Sagardoy (1974) ofrezcan una afirmación en sentido contrario. Según este autor, la E.M. tiene gran dimensión en tres aspectos: fuerza de trabajo, proceso productivo y recursos económicos.

Tampoco es que queramos en el texto indicar que son muchos los casos de E.M. de pequeño tamaño. Pero sí que no son casos imposibles. Véase, por ejemplo, James K.Sweeney (1970), donde se comenta el caso de una empresa pequeña que penetra en el mercado europeo.

Quizás lo más acertado sea decir, como hace Fernando Eguidazu (1973), que la mayoría de las E.M. son grandes.

En el fondo, se trata de un problema muy unido a otro más general referente al binomio "dimensión-rentabilidad". Como afirma Christopher Tugendhat (1971), "no existe ninguna relación precisa entre

dimensión y rentabilidad. Lo grande no es necesariamente lo mejor".

- (212) Este punto está en estrecha relación con lo que indicábamos en el apartado (2.3.1.8.) sobre la innovación tecnológica y la investigación. En realidad, como nos dice John Vernon (1974), al estudiar el problema de la elasticidad del input R. & D., respecto del tamaño de la empresa, y la elasticidad del output R. & D. respecto del tamaño de las empresa:
- (a) un valor mayor que 1 para la primera elasticidad no implica que la segunda también lo sea, y (b) además, "la elasticidad del cambio tecnológico respecto al tamaño de la empresa aumenta con éste. La elasticidad aumenta, concretamente, en la industria farmacéutica, hasta el valor "uno" en empresas ligeramente menores que la mediana de la distribución de empresas analizada. Mientras el efecto indirecto [el efecto que un aumento en R. & D. (inducido por un incremento del tamaño de la empresa) tiene en el cambio tecnológico] disminuye cuando aumenta el tamaño, el efecto directo aumenta lo suficiente como para compensar esa disminución".
- (213) Así, R. Vernon (1974) dice que "las E.M. aparecen especialmente en industrias dominadas por empresas comparativamente grandes y caracterizadas por obstáculos a la entrada" de nuevos competidores. Este obstáculo es unas veces el mismo tamaño físico que ha de tener una planta de producción para ser eficiente, caso muy normal cuando se trata de oligopolios maduros, como, por ejemplo, el del petróleo y el aluminio. Otras veces se trata de la acumulación de información y experiencia que no puede adquirirse

en el mercado; es, por ejemplo, el caso de la industria química y electrónica, con sus grandes gastos en investigación. O bien se trata de que existe un monopolio de marcas comerciales o de publicidad.

A una conclusión muy semejante llega también - David R. Weigel (1974).

- (214) Véase en Salvador Colmenar (1974) una exposición - histórica partiendo de las formas comerciales existentes a partir de 1860 hasta nuestros días.
- (215) En este mismo sentido, Alejandro Rebollo (1974), recogiendo los comentarios del profesor Greiner, distingue cinco fases en el crecimiento de las empresas: (a) crecimiento por la creatividad, (b) crecimiento por la dirección, (c) crecimiento por la delegación, (d) crecimiento por la coordinación, y (e) creci - miento por la colaboración.
- (216) Para un análisis de motivaciones que afectan al crecimiento de la empresa véase Friedhelm Goronzy y - Edmund Gray (1974). Resulta ~~también~~ ilustrativo el estudio empírico presentado por T.M. Scherer (1974) sobre si la estructuración en plantas múltiples está relacionada con la maximización de beneficios o con la minimización de costes.
- (217) Recogemos en esta nota una serie de motivaciones expuestas por autores de conocida valía:

En general, podrían señalarse como motivaciones - las mismas que se señalan como ventajas de estas empresas. En palabras de Albert Altomir (1974):

- que "consiguen una asignación óptima de recursos y de los productos a escala internacional, tanto de capital como de mano de obra, materias primas, procesos tecnológicos, etc.....,

así como de la colocación en los mercados mun
diales de los objetos de su fabricación.

- Obtienen precios favorables por la contratación en gran escala de los factores de producción, disminuyen los gastos de distribución, etc...
- No tienen barreras legales ni arancelarias que obstaculicen el desarrollo de la exportación".

Señalo a propósito estas ventajas como motivaciones porque en realidad son potencialmente ventajas para la Sociedad pero, de hecho, se transforman simplemente en beneficios privados para la empresa.

R.E.Caves (1974-1) examina como hipótesis para explicar la aparición de la E.M. las siguientes:

- a) existencia de capital intangible, b) existencia de pluralidad de plantas con economías de escala y c) existencia de "recursos empresariales". Aplicadas al caso de Canadá e Inglaterra, las dos primeras hipótesis dan buenos resultados.

Para Hufbauer (1974) una motivación muy importante han sido precisamente las propias barreras al co
comercio. Y esto no es obstáculo para que, como se afirma en Gaedcke, R.M.(1972), la E.M. en general abogue por el comercio libre y las reducciones aran
celarias.

Sin embargo, es interesante destacar, como hace Marínez Genique (1974), que "deben ser pocas las E. M. dispuestas a arriesgar sus capitales sobre la base de la contrapartida representada por las exenciones fiscales, salvo en el caso en que éstas sean muy grandes". Una conclusión semejante aparece en Renato Mazzolini (1974/1).

Por su parte, John H. Dunning (1970/2) considera que, en el caso de la inversión extranjera realizada en Europa Occidental, se ha orientado hacia industrias de crecimiento rápido en los países receptores, por razones muy diversas: beneficios, crecimiento, evitar barreras aduaneras, monopolización u oligopolísticas.

De una manera semejante, Sidney Rolfo (1970) opina que "el motivo que arguyen las corporaciones internacionales para ir al extranjero es que quieren sobrepasar las barreras de las tarifas, pero el motivo más positivo es que desean obtener y mantener una porción de un mercado extranjero, objetivo que se alcanza de la mejor manera por medio de la producción local y que a la vez es apto para permanecer donde las barreras de las tarifas han de abatirse por debajo de sus niveles actuales".

Richard D. Wolff (1970) señala como motivaciones el "asegurar (a) el suministro de materias primas y alimentos esenciales de importación, (b) mantenimiento de mercados para sus exportaciones de manufacturas, y (c) mantenimiento de áreas para la inversión de su capital". De estos planteamientos, Wolff deduce que la expansión resulta una necesidad.

Christopher Tugendhat (1971) se refiere a que "las industrias con más expansión multinacional han sido las que se encuentran en condiciones de oligopolio. Porque, al no poder absorberse entre sí (debido a su tamaño) sólo les queda el camino de la inversión en "nuevos mercados".

El autor va haciendo la historia de este proceso. Interesa destacar su conclusión sobre esa esp

oie de "necesidad de expansionarse cada vez más", que, además, se transmite de las empresas más importantes a las menos importantes (por imitación) en la misma industria. Crecer o morir parece ser la alternativa en el sistema.

Por su parte, la Comisión de la C.E.E.(1973) señala como motivos de implantación en el extranjero los siguientes: (a) coste de la mano de obra, (b) - grado de protección, (c) costes de transporte, (d) presencia efectiva en un mercado atractivo y (e) factores políticos.

En cuanto a las inversiones japonesas, Business Week (1973/3) señala como motivos: (a) la creciente resistencia a las exportaciones japonesas y el temor de que vean reducidos sus mercados por medidas proteccionistas y (b) el crecimiento de los salarios en Japón al ritmo de 15% anual o superior.

La misma ventaja salarial aparece en Business Week (1973/6 y 7).

En cambio, en Business Week (1973/15), con referencia a la introducción de la Cie.Générale d'Electricité de France en EE.UU., se citan motivaciones como: (a) la diversificación, (b) el salvar proteccionismos aduaneros, (c) el hacer frente a los nacionalismos, (d) las elevaciones de los fletes, (e) el salvar dificultades de aprovisionamiento.

Así mismo C.A.Michalet (1973) señala que "en muchos casos es la imposibilidad o por lo menos las dificultades para exportar lo que ha llevado a la constitución de filiales en el extranjero por iniciativa de empresas exportadoras amenazadas de asfixia".

Tampoco faltan opiniones curiosas como la de Jaques Paternot (1973) cuando dice que las E.M. "nacen contra su voluntad, debido a los obstáculos que les ponen los Gobiernos"; opinión que aparece igualmente en el trabajo presentado por Manuel Márquez Balín en las Jornadas celebradas por Sercobe (1973) en torno al tema de la E.M.

Dicho autor señala que "en un mercado totalmente libre las empresas multinacionales no habrían nacido. Fué la existencia de barreras comerciales lo que hizo posible su aparición, y luego, paradójicamente, son esas barreras las que potencian este tipo de empresas y permiten su espectacular desarrollo".

Como se puede observar, la primera parte de estas afirmaciones está en clara contradicción con el contenido de esta tesis, puesto que, en un mercado de libre competencia la propia inercia del sistema (tal como se entiende en la empresa la maximización del beneficio) lleva al acaparamiento de mercados, a la concentración de poder y a la multinacionalidad.

Para un análisis crítico muy completo de las motivaciones de la inversión extranjera y con una bibliografía abundante sobre el tema, véase Gy Adam (1974). Destaquemos también los trabajos de Hays, Korth y Roudiani (1974) y R.Green y D.Cunningham (1975). Por otro lado, para un estudio empírico de estas motivaciones, véase T.Horst (1972/1) y, para una exposición de la visión que tiene el hombre práctico, véase Leopoldo Pirolli (1972).

Sin embargo, la exposición de estas opiniones no debe tomarse en el sentido de que siempre las

E.M. se han de regir de esta manera.

Es curioso observar cómo estas motivaciones a veces no tienen nada de científicas, al menos en aparencia. Así en el trabajo de Arnold K. Weinstein (1974), al analizar las motivaciones y estrategias de entradas en mercados nuevos, y las estrategias de propiedad, de las empresas de publicidad americana, el autor ordena (según los resultados obtenidos) las - motivaciones subyacentes a las inversiones internacionales. Pues bien, la primera es simplemente " el interés inicial mostrado por un "senior executive". Después vienen por supuestos el atender a los olientes, explotar ventajas de un mercado creciente eto.; hasta 16 motivaciones. Por cierto, que la última es precisamente "el deseo de evitar los gravámonos fiscales americanos ".

- (218) Véase en Andrés Santiago Suárez (1974) un estudio - del nacimiento de las E.M. distinguiendo entre so - ciedades productoras de materias primas y las industrias manufactureras.

Véase también el desarrollo de las Cadenas Internacionales de Hoteles, expuesta en Edward E. Carlson (1970); y el de la introducción de I.C.I. en Europa, en D.M. Boll (1971).

- (219) Estas motivaciones autónomas no eliminan la sensibilidad de la E.M. ante medidas adoptadas por los Es - tados Nacionales, bien sea en el sentido de atraer - las o rechazarlas. Sobre este tema puede consultar - se Franklin R. Root (1974), donde se presenta un mo- delo de respuestas de la E.M. ante medidas hipotéticas adoptadas por EE.UU., C.E.E. y Japón: "La sensibilidad parece ser grande, salvo cuando las medidas

se refieren a temas solo jurídicamente relacionados con las operaciones corrientes".

- (220) Véase Raymond Vernon (1971). En esta misma línea, - Juan Antonio García Díez (1973) señala tres etapas para la multinacionalidad: (a) Exportación (b) Cesión de patentes (c) Instalación de filiales.
- (221) Fernando Eguidazu (1973/2) ofrece un esquema de esta vida de la E.M., combinándola con las formas de comportamiento respecto a determinadas variables, en el siguiente cuadro:

ETAPA	Tasa de rentabilidad.	Ritmo de crecimiento y necesidades de inversión	Necesidades financieras	Fuentes de financiaci3n	Remisi3n de beneficios a la central
1. Establecimiento inicial	Escasa o nula (incluso negativa)	Altos	Altas	-Préstamos de la central -Préstamos de otras empresas del grupo	Nulos
2. Crecimiento y consolidaci3n	Muy elevada	Altos, aún que normalmente inferiores a los de la etapa anterior	Generalmente altas	-autofinanciación. -mercado financiero local. -eventualmente, préstamos de la central	-Dividendos variables. -Intereses, royalties, ganancias ralmente altos.
2. Maduroz	Elevada pero inferior a la etapa anterior	Moderados	Modoradas	-Autofinanciación -mercado financiero local	-Dividendos estables razonablemente altos. -royalties etc. altos -repatriciaci3n de ganancias y dividendos de capital

- (222) Sobre los riesgos de este proceso véase François de Closets (1970).
- (223) Véase sobre este tema Robert Z. Aliber (1970).
- (224) Bitoman y Stonehill (1973) señalan que "el rendimiento porcentual sobre las inversiones americanas en las subsidiarias de manufacturas en el exterior cayó por debajo de la tasa correspondiente en el interior de EE.UU. en 1964 y permaneció por debajo de ésta hasta la recesión americana de 1970".

En esta misma línea, C.A. Michalet (1973) indica que "las implantaciones de E.M. no guarda co-rrelación con las tasas de beneficios en los sectores en que se instalan sino que responden a la ne-cesidad de asegurarse fuentes de aprovisionamiento. Vista de este modo la implantación de las empresas plurinacionales en los países en vías de desarrollo no es más que la consecuencia del sistema económico a cuya lógica se hallan sometidas".

Véase, en relación con este tema, la transferencia de riqueza de los P.M.D., a través de la inversión extranjera, en R.B. Duboff (1971).

- (225) Esto no es obstáculo para que, como se indica en Henry M. Boottinger (1970), "la novedad, la diversificación y lo transitorio predominen de una manera creciente en los procesos de decisión de las empresas".

Véase una exposición muy completa de estos tomas en Richard E. Caves (1971), en T. Horst (1971) y en G. Ragazzi (1973). Y para un estudio de la compsición industrial de las exportaciones de EE.UU. y ventas de las subsidiarias en el mercado canadiense véase T. Horst (1972/2).

(226) Véase en Victor Z. Priol (1974) estos mismos aspectos, desde el punto de vista de las distintas estructuras organizativas de las E.M.

(227) Con relación a este tema recogemos la opinión de J. Cambre (1972), según la cual "durante los últimos años, ciertamente, el proceso de amalgación no ha consistido de manera predominante en la creación de monopolios en determinadas ramas de la industria. En vez de esto se ha producido un movimiento hacia la fusión de compañías "aparentemente del todo inconexas, que operan en campos de producción completamente heteróclitos".

Solamente he de señalar que estimo que el autor identifica el concepto de monopolio con el de poder monopolístico. Y digamos que todas las formas de concentración pretenden de alguna manera un mayor poder monopolístico.

(228) Puede encontrarse un tratamiento de la forma de conglomerado en Daniel T. Carroli (1970).

(229) En todo caso, sí creo que se puede afirmar, con Warren B. Brown (1970) que "la gran mayoría... son de aquellas en que las empresas adquirente y adquirida tienen un campo de operaciones distinto, o en todo caso con muy pocos elementos comunes".

(230) En palabras de Galbraith (1968) "debe existir algún elemento de monopolio en una industria para que ésta progrese"; y "el oligopolio, tanto en la teoría como en la práctica está fuertemente orientado hacia el cambio".

- (231) Esta explicación dada por R. Caves y Hymer, aparece expuesta en Fernando Eguidazu (1973/1) y acopiada por el autor. En cambio este mismo autor rechaza la afirmación de Aliber de que "la existencia de una diversidad de áreas monetarias es suficiente explicación", porque considera que esta puede quedar subsumida en la explicación más general dada por Kindleberger referente a las imperfecciones de mercado, de las que las referentes al acceso al mercado nacional o internacional de capitales no es sino un caso adicional.

En esta misma línea Juan Antonio García Díez (1973), señala que el término multinacional (que debe estar referido a la actividad y no al control) es la etapa final del crecimiento de la empresa, en la que los elementos de empuje son el grado de oligopolio y el grado de innovación.

- (232) El hecho de que estas grandes empresas tienen las características propias del oligopolio (mano de obra muy calificada y grandes gastos en publicidad y en investigación) es comentada por autores como Raymond Vernon (1971), quien alude también al "elevado grado de concentración de unas pocas empresas", y al hecho de que "desde el punto de vista de los países receptores, las subsidiarias se concentran en los sectores tecnológicos de punta. Esto crea grandes recelos por parte de los países, aún en los casos en que las ventas de estas subsidiarias representan poco respecto del PNB total, porque suelen suponer el dominio casi total de uno o varios sectores".

Véase sobre estos aspectos de Reacciones Oligopolísticas y E.M. la obra de F.T.Kuickerbocker(1972).

La misma realidad constata la Comisión de la C.E.E.(1973) cuando señala que "la presencia de las E.M. es la más fuerte en los sectores industriales donde la concentración oligopolística está más desarrollada".

Siguiendo esta misma línea C.A.Michalet (1973) afirma que "el estudio de la firma multinacional nos lleva al de la estrategia de las firmas oligopolísticas". Y, en el mismo sentido, la O.I.T. (1973) señala que "parece que los capitales extranjeros se orientan hacia industrias de las características siguientes: (a) desembolso elevado de capital inicial, (b) rápido ritmo de crecimiento, (c) alto nivel de tecnología, (d) rápida obsolescencia de la tecnología, y (e) intensa concentración en el país de origen.

Una muestra de estos hechos se recogía en J.F. Santacoloma (1973/1) con una tabla de datos como la siguiente:

EMPRESAS PRINCIPALES EN LOS SECTORES DE PUNTA

			Puesto en cls. total de 1969	Puesto sas. t/1969	por empre en el sector
<u>Automóviles</u>	General Motors	EE.UU.	15	1	1
	Ford Motor	EE.UU.	21	3	2
	Chrysler	EE.UU.	35	7	3
	Volkswagen	Alemania	60	20	4
<u>Acero</u>	U.S. Steel v	EE.UU.	51	14	1
	Bethlehem Steel	EE.UU.	75	31	2
	Thyssen-Hutte	Alemania	97	51	3
<u>Electrónica, Equipos y - Maquinaria Eléctrica</u>	General Electric	EE.UU.	32	5	1
	I.B.M.	EE.UU.	34	6	2
	Westorn Electric	EE.UU.	50	13	3
	Philips	Holanda	58	18	4
	Westinghouse	EE.UU.	61	21	5
	General Tel&Elect	EE.UU.	65	24	6
	General Dynamics	EE.UU.	86	41	7
<u>Química</u>	Du Pont de -				
	Nemours	EE.UU.	57	17	1
	I.C.I.	G.Bretaña	66	25	2
	Unión Carbide	EE.UU.	74	30	3
	Procter&Gamble	EE.UU.	81	36	4
	Montecatini - Edison	Italia	87	42	5
<u>Petróleo</u>	Standard Oil N.J.	EE.UU.	20	2	1
	Poyal Dutch/Shell (G.B.-Holanda)		26	4	2
	Mobile Oil	EE.UU.	37	8	3
	Texaco	EE.UU.	42	10	4
	Standard Oil - (Calif)	EE.UU.	54	15	5
	Shell Oil	EE.UU.	59	19	6
	Standard Oil - (Indiana)	EE.UU.	62	22	7
	British Petroleum	G.Bretaña	63	23	8

Por su parte, José Ramón Lasuen (1973) indica que la E.M. se distingue por dos características: (a) son "conglomerados (multi-plantas y multi-productos) y (b) monopolizan la difusión del cambio tecnológico. En su opinión esta característica no se aplica por igual a todas las E.M.. Así la multiplanta europea es un conglomerado financiero mientras que la multiplanta americana y japonesa es un conglomerado industrial.

Según Lasuen la diferencia temporal entre inventor y productor, en el caso europeo, la acorta la banca industrial venciendo así las reticencias de las empresas más antiguas, mientras que en el caso americano, la acorta el conglomerado industrial mediante integración del proceso.

Aún más, según Lasuen, con lo que se apoya la idea expuesta por mí en otras partes de la tesis, el conglomerado industrial está en decadencia: (a) porque encuentra límites a su eficacia por su dimensión, (b) porque su expansión ha de ir hacia zonas subdesarrolladas y éstas tienen un límite, y (c) porque hoy la tecnología es abundante relativamente y es más barato comprarla que producirla.

- (233) Véase como ejemplo de esquema teórico el expuesto en Mc Manus, (1972)
- (234) Este tema sigue la exposición que se hace en la obra de Wilhelm Krelle sobre "Producción, Demanda y Precios" (Ed. Gauthier-Villars). (1970).
- (235) Las opiniones de los autores en cuanto a objetivos es muy diversa. Así, William J. Baumol (1967) **consi**
dera como objetivo una "dimensión máxima sometida a la condición de un beneficio mínimo determinado".

Monsen y Downs (1965) señalan en cambio que el eje cutivo maximiza "los ingresos durante su vida".

R.Marris (1964) destaca que se maximiza el creci miento, sometido a una condición de seguridad.

Oliver E. Williamson (1964) se fija en cambio, en la discrecionalidad de los ejecutivos cuando los beneficios son superiores a un mínimo.

Por su parte, John H. Dunning (1970/2) obtiene el resultado de que la inversión de EE.UU. en Europa se ha dirigido fundamentalmente hacia las economías de crecimiento más rápido; la rentabilidad parece ser una consideración de segundo orden. Esta conclusión procede de un planteamiento de ecuaciones que estima la posible relación entre el volumen de inversión exterior y el volumen del mercado potencial, o los beneficios de la misma, o la liquidez internacional del país, etc....

(236) Este deseo de maximizar el beneficio tiene, como dice Richard D.Wolff (1970), una consecuencia muy importante en que "el control de parte o de toda una economía extranjera se ha convertido en un objetivo con importancia creciente de las corporaciones oligopolísticas y de sus gobiernos en las economías capitalistas avanzadas".(el subrayado es mío).

(237) El mismo R.D.Wolff (1970) dice también que "el nivel de ventas logrado por las grandes empresas ha sido siempre una variable clave en las funciones de objetivos de los ejecutivos".

En cambio, John H.Dunning (1971-2) opina que la modificación que las E.M. introducen en la teoría de la empresa se centra en dos puntos: (a) una mayor movilidad de actuación y (b) la consecución de

beneficios suficientes, quizás no máximos.

Por su parte, Christopher Tugendhat (1971) seña la también que la finalidad de la mayor parte de estas empresas (examinadas por la revista Fortune de (15-9-68) es vender más y no tanto ganar más".

- (238) En opinión de R.Vernon (1971) existe en todo caso - un condicionante muy importante a todas las actuaciones. Se trata de la "preocupación de la direccion por mantener la lealtad, el incentivo y la iniciativa a largo plazo", por lo cual, "si es necesario, - estará dispuesta normalmente a modificar el cálculo clásico del "rendimiento sobre la inversión" con - tal de conservar en juego los principales elementos del equipo".

Por su parte, W.A.Dymsza (1972) señala que "la E.M. normalmente comienza con objetivos de rentabilidad en términos de cantidades, redimientos sobre la inversión, activos o ventas, tasa de crecimiento anual o crecimiento de los beneficios por accion - para las unidades más importantes y para el conjunto de la empresa. A partir de entonces determina objetivos específicos de marketing, produccion, lógica tica, tecnología, personal, adquisiciones y otros a lo largo del período de planificación.

- (239) La existencia de comportamientos agresivos es admitida en general por los autores. Así, véase en Philip Siekman (1970/2) un comentario sobre el caso - Kodak-Polaroid.

- (240) Sobre este tema, véase Martin Beresford (1974).

- (241) Una enumeración de objetivos como la propuesta, recogida en la obra de Krelle, sintetiza en mi opinión

con suficiente exactitud, las oportunidades abiertas a la E.M., como medio de conseguir aquéllo a lo que al final todas aspiran: el poder. No obstante, como señala en su trabajo Victor Priol (1974) "los objetivos de las E.M. han variado con los años al compas de las condiciones cambiantes de la edad tecnológica. Hasta comienzos de los años 30 los objetivos se reforzaban en general a una combinación de los siguientes:

- incrementar el volumen de comercio mediante expansión de los mercados.
- asegurar la continuidad en suministros y materiales.
- obtener un rendimiento satisfactorio sobre las inversiones.
- proporcionar determinados bienes y servicios a la comunidad.

Era la etapa en que las E.M. se localizaban allí donde existían recursos. Más recientemente el asunto se ha colocado en una mayor rentabilidad y eficiencia de las operaciones, basadas en una mejor utilización de los servicios de la empresa y de sus recursos técnicos y humanos. Esta ha sido ya la etapa en que las E.M. se localizaban allí donde estaban los mercados. Sin embargo, el conjunto de objetivos más complejo es el de las empresas muy integradas que persiguen asegurar la rentabilidad de todas sus plantas constitutivas mediante una penetración profunda en el mercado, mediante cuasi monopolios y exclusividad técnica y/o diversificación. Estas E.M. tienen tanto los recursos como los mercados, y poseen los conocimientos tecnológicos de un nivel avanzado o incluso pionero.

- (242) Este objetivo es muy corrientemente admitido por los autores.

Así, véase Abril, L. y Larrucea, P. (1974) cuando señalan como objetivo la "maximización de la rentabilidad".

Véase también Joan de Richemont (1974) cuando afirma que el objetivo es "asegurar, si no el aumento, sí al menos el mantenimiento del beneficio de la empresa".

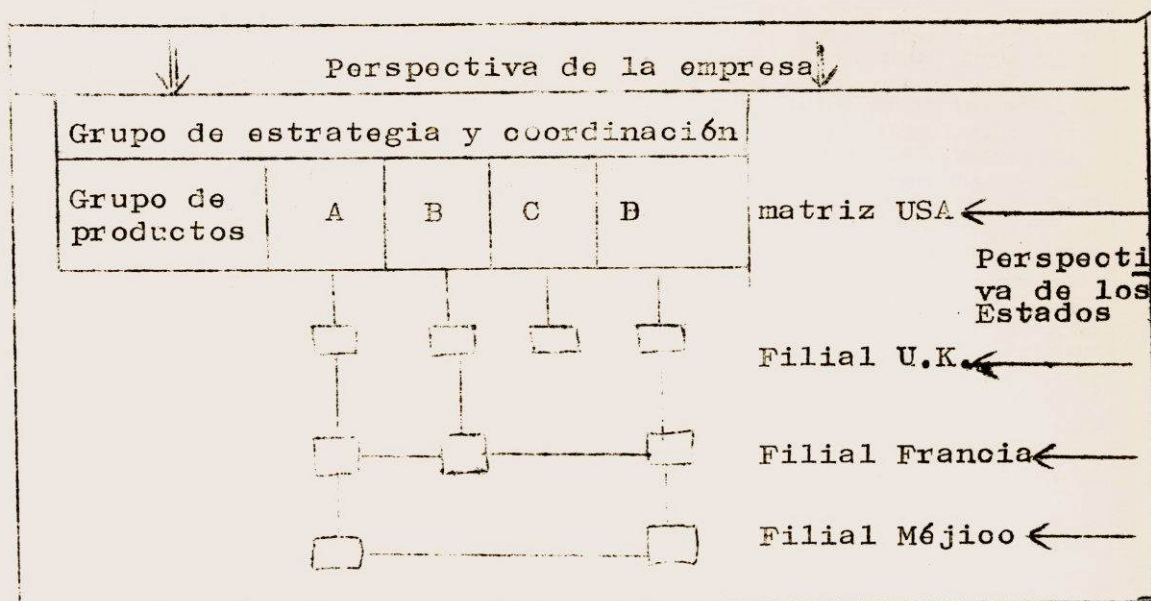
Véase asimismo Alejandro Rebollo (1974), donde señala como razón para perseguir este objetivo el hecho de que "los accionistas así lo exigen. Esto es muy discutible, en base a la preponderancia de la tecnoestructura y la difuminación del accionariado, al que tanto ha aludido J.K. Galbraith, por ejemplo.

- (243) Véase Doan S. Ammer (1970).

- (244) Véase Ch. Levinson (1971).

- (245) Adicionalmente existen otros planteamientos de interés, como el que realiza Hymor, expuesto por Edith Penrose (1971), basándose en unos pocos ejemplos de industrias y señalando que se dividen las zonas en: (a) ciudades importantes, a las que se refiere la planificación a largo plazo, (b) ciudades menos importantes, que vendrían a configurar los centros técnicos, y (c) "hinterland", que se refiere a la producción, escalas de la misma, y provisión de mano de obra. Este tema está relacionado con la posibilidad de que, por efecto de la búsqueda de recursos de la E.M. y la localización de las operaciones, algunos países pasen a convertirse en auténticos "basureros del mundo".

- (246) El tema de la localización, junto con la diversidad de productos da lugar a una problemática interesante, que puede quedar sintetizada tal como aparece en R. Vernon (1971), por un esquema como el siguiente:



Así una faceta de interés grave es la que señala J. Velar Fuertes (1973) con relación a un estrangulamiento económico regional en España y el impacto que sobre él ha ejercido una inversión extranjera.

Otra faceta de grave interés es la de la localización de la investigación y desarrollo, tema sobre el que versa el trabajo de Thomas Lancaster (1975).

- (247) Véase David Lea (1971).
- (248) Véase Juan Manuel Eguiagaray (1974).
- (249) El cuadro adjunto nos ofrece los cálculos de estos coeficientes para el caso de España, realizados por J.M. Eguiagaray (1974):

COCIENTES Y COEFICIENTES DE LOCALIZACION POR REGIONES Y GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL
(Datos referidos a 1971)

COEF.	NORTE	DUERO	BALEARES	CANARIAS	ARAGON	CATALUÑA	LEVANTE	EXTREMA.	AND.OR.	AND.OCT.	CENTRO	GALICIA	LEON	CF.L
1 A	10.9857	3.4375	0.6807	1.3361	3.9565	7.1908	4.6974	0.9177	7.4279	11.5085	7.4542	4.3815	36.0262	0.3992
100 CTL	68.1974	86.3441	47.4125	62.9066	120.2463	29.0716	41.6722	80.5100	217.3712	169.6052	48.1011	93.0536	654.3087	
2 A	9.5204	4.0508	3.0963	4.9742	3.5351	17.7954	12.5269	1.8988	6.3303	8.2723	18.4414	5.4224	4.1358	0.1490
100 CTL	59.1009	101.7478	215.6544	234.3644	107.4387	71.9434	111.1296	66.5885	185.2508	121.9119	119.0001	115.1595	75.1148	
3 A	11.7712	9.8347	1.2729	4.3568	6.7770	16.2049	9.5422	2.8420	3.6594	5.9259	11.2013	7.9412	8.6705	0.1992
100 CTL	73.0735	247.0287	88.6578	205.2754	205.9701	65.5131	84.6514	249.3401	107.0896	87.3323	72.2807	168.6536	157.4733	
4 A	9.7542	4.9634	1.2307	3.6931	2.6663	19.3714	11.1725	2.4259	5.4321	15.9035	13.6593	6.6627	3.0600	0.1693
100 CTL	60.5520	124.7971	85.7163	174.0034	81.0357	78.3147	99.1147	212.8275	153.9649	234.3762	88.1418	141.5019	55.5753	
5 A	3.8688	2.2888	0.5074	0.0616	2.1563	71.3737	11.0954	0.3526	2.1806	2.5351	2.2198	0.8264	0.5316	0.4684
100 CTL	24.0169	57.4915	35.3391	2.9004	65.5947	288.5499	98.4299	30.9310	63.8149	37.3602	14.3242	17.5502	9.6556	
6 A	7.8417	4.0455	3.8762	1.3693	3.9479	19.8399	23.1269	1.5900	3.9412	4.0793	18.6806	4.6752	2.9863	0.1917
100 CTL	48.6798	101.6144	269.9715	64.5139	119.9874	80.2089	205.1652	39.4961	115.3352	60.1183	120.5437	99.2914	54.2382	
7 A	12.7328	4.3727	2.3581	1.8706	3.4574	21.8193	20.3936	1.0674	2.4563	4.7408	13.6972	7.7295	3.2955	0.1362
100 CTL	79.0429	109.8339	164.2405	88.5604	105.0791	88.2110	180.9170	93.6466	71.8805	69.8662	88.3861	164.1572	59.8523	
8 A	20.2190	3.2497	0.8141	1.7566	3.4652	29.7941	9.8254	0.5006	2.3530	5.1151	18.5495	2.8079	1.5498	0.1240
100 CTL	125.5156	81.6278	56.6994	82.7625	105.3169	120.4517	87.1640	43.9218	68.8577	75.3838	119.6976	59.6333	28.1472	
9 A	20.8192	3.1131	0.2550	1.9227	2.7713	30.3955	9.3827	0.3344	1.4634	5.6082	17.7199	2.4137	3.8009	0.1259
100 CTL	129.2418	78.1933	17.7617	90.5389	84.2268	122.8833	82.2362	29.3359	42.8261	82.6505	114.3443	51.2607	69.0320	
10 A	10.2384	2.8020	1.2989	1.5975	3.0215	24.0035	15.3141	0.7171	4.3204	6.5253	19.5589	4.5118	6.0915	0.0959
100 CTL	63.5577	70.3817	90.4697	75.2686	91.8303	97.0414	135.8558	62.9126	126.4337	96.1656	126.2055	95.8209	110.6333	
11 A	45.1458	1.7120	0.1181	0.0400	2.6734	6.6844	8.6635	0.2126	0.9778	2.7261	4.0800	2.7697	24.1967	0.4773
100 CTL	280.2563	43.0018	8.2277	1.8838	81.2504	27.0236	76.8562	18.6550	28.6132	40.1753	26.3280	58.8223	439.4616	
12 A	22.4934	3.7548	0.7518	0.5932	2.8825	28.0523	7.0099	0.4927	1.7860	5.5473	19.4825	4.9132	2.2405	0.1339
100 CTL	139.6347	94.3136	52.3620	27.9472	87.6062	113.4109	62.1870	43.2232	52.2653	81.7524	125.7182	104.3452	40.8920	
B	16.1687	3.9812	1.4358	2.1224	3.2983	24.7353	11.2725	1.1396	3.4171	6.7856	15.4969	4.7086	5.5060	

Fuente: 1: Minería. 2: Edificación y Obras Públicas. 3: Agua, Gas y Electricidad. 4: Alimentación, Bebidas y Tabaco. 5: Textil. 6: Cuero, Calzado y Confección. 7: Madera y Corcho. 8: Papel, Prensa y Artes Gráficas. 9: Industrias Químicas y conexas. 10: Cerámica, Vidrio y Cemento. 11: Industrias Metálicas básicas. 12: Transformados metálicos.

- (250) La importancia puede verse, con el ejemplo concreto de la empresa General Electric, en Allan T. Demaree (1970).

En todo caso, la importancia queda bien recalorada por lo que señala Yoshino (1965): Muchas de las dificultades que impiden el buen funcionamiento de las compañías en el extranjero, y que tienen carácter recurrente, se deben a que en la toma de decisiones respecto a las inversiones internacionales se descuida la consideración debida a los mercados donde van a realizarse dichas inversiones. Las consecuencias pueden ser, y de hecho a veces lo han sido, desastrosas. Y, según el autor, en el caso concreto de las E.M. americanas, la causa está en que suponen que, al pasar de exportadores a productores locales, deben fabricar los mismos productos que exportaban en el pasado, con lo que se olvidan no solamente las peculiaridades locales sino también las diferencias entre producción directa y abastecimiento por medio de las exportaciones.

- (251) Véase sobre esto el trabajo de J.S.Arpan, D.A. Ricks, y D.J.Patton (1974).

- (252) Véase, por ejemplo, Maurico Nussenbaum (1974).

- (253) Véase sobre este último punto, para el caso de la industria del automóvil, el trabajo de G.E.Makinon (1970).

En este mismo sentido, Fernando Eguidazu (1973/2) señala que, "la repatriación acelerada de beneficios o intereses y, en general, la descapitalización de las subsidiarias es una respuesta sumamente frecuente de las E.M. a las expectativas de nacionalización".

(254) Véase James R. Piper (1971).

En este mismo sentido Lee C. Nehrt (1972) analiza elementos que determinan la decisión de invertir - en P.M.D. y señala que a menudo el inversor no está dispuesto a conceder el tiempo que sería necesario para el estudio, y que es difícil determinar - el riesgo a medio y largo plazo, y obtener una visión clara de la filosofía del gobierno, elemento que es de suma importancia comprender bien. Y esta comprensión exige un análisis del contexto histórico y posibilidades de cambio. Esta dificultad puede quedar ejemplificada por las variables culturales , como indica James Lee (1966).

Véase en este sentido en Dr. Y Kugel (1973) un modelo especificado para toma de decisiones con el - método para valorar variables no económicas que intervienen en la decisión.

También resulta muy interesante a este respecto, el sistema que proponen S. Prakash Sethi y R.H. Holton (1973) para determinar tipologías de diferentes países en el mundo, basadas en variables que definen - las diferencias nacionales.

Véase también R.W. Hodgson (1962) sobre el sistema para analizar oportunidades en mercados exterioros. Y con el mismo tema véase Paul O. Gaddis (1966) y F.T. Haner (1966).

(255) Véase una exposición de ideas en Victor Prioi (1974).

(256) Véase G.K. Holleiner (1973).

(257) Véase, sobre estas cosas la exposición general que se hace en J. Hirschleifer (1958).

(258) Como caso de aplicación práctica de las ideas expuestas, véase el trabajo de Robert D. Schooler (1974) -

donde se presenta un modelo para valorar las distintas alternativas (desde la exportación hasta la inversión directa) que se le presentan a una empresa, analizadas cruzadas con países y tipos de productos. Así obtiene una clasificación de países que son "mejor o peor oportunidad" para una determinada actuación. El análisis tiene el inconveniente, precisamente, de que deja sin valor el futuro.

Puede verse otra exposición práctica en Willian W. Alberts(1970) donde se analizan criterios para decidir la adquisición de empresas.

- (259) Véase Richard D.Hays (1971).
- (260) Véase Fernando Eguidazu (1973/2).
- (261) Véase sobre este tema Robert B.Stobangh (1973).
- (262) Véase un planteamiento general de este sistema en Gloria J.Hurdle (1974). Asimismo, este sistema de decisión aparece expuesto brevemente en Thomas H. Bates (1973). Y recordemos que ya al hablar de la cobertura del riesgo de cambio lo vimos aparecer, y decíamos que hay que remontarse a la obra de - Tobin para encontrar el origen de estas técnicas, Markowitz, Sharpe, Lerner, y Stapleton son, probablemente, las mejores exposiciones del sistema en general.
- (263) En todo caso está claro que la empresa tenderá a la diversificación para evitar el riesgo. Sobre - este tema de la diversificación y cómo medirla, - véase el trabajo de Paul K.Gorecki (1974).
- (264) Para las ideas que laten en el fondo de todo este apartado (4.2.1.6.4.), véase un estudio de las - responsabilidades sociales de las empresas en -

Philip A.Klein (1973).

- (265) Véase, en relación con este tema, un análisis de la posibilidad que tiene la empresa privada de rescatar el capitalismo, en Henry C.Wallich (1972).
- (266) Así, John H.Dunning (1971/2) señala que los gobiernos quieren hacer máximo el valor añadido local y que las E.M. pueden colaborar o impedir ese objetivo. En este sentido resulta muy sugerente lo que el mismo autor nos dice "se debe aceptar que con toda probabilidad habrá un conflicto de objetivos entre la empresa multinacional y los estados nacionales en los que ésta opera. Pero esto no significa que la comunidad estaría mejor con una menor inversión. Para determinar esto, se necesita primero especificar los objetivos económicos y sociales; en segundo lugar, se precisa formular un modelo mediante el cual se pueda estimar la contribución realizada por las empresas extranjeras a estos objetivos; y en tercer lugar, se precisa examinar como se podría mejorar esta contribución mediante políticas micro y macro más efectivas, o mediante reformas institucionales".
- (267) El tema de la contribución de las empresas multinacionales a los objetivos de los Estados Nacionales ha sido comentado en numerosas obras. Véase, por ejemplo, Fernando de Asua (1974).
- Para un estudio de la contribución de la empresa multinacional al país-huésped, con aplicación a los casos de Canadá y Australia, véase R.E.Lavos (1974-2).
- (268) Véase, sobre la relación entre las E.M. y el desarrollo, la obra de F.Granelli (1974).

Véase también Dale R. Woigol (1974), y Donald A. Fink (1972). En el mismo sentido, Hans Günther Meissner (1973) expone que en la base del enorme crecimiento del comercio internacional y la economía mundial se da un factor institucional, que no es otro que la difusión y continuo crecimiento de las E.M.. El tema está también tratado de una forma sencilla pero sugestiva en Luis Gamir (1975).

- (269) Puesto que se trata de hacer un análisis crítico de los sistemas de decisión en la E.M. me ha parecido conveniente elaborar la teoría general de estas decisiones, con objeto de mostrar los fundamentos últimos del comportamiento.
- (270) Véase J. Hirschleifer (1958) y (1965).
- (271) Véase en John Fayerweather (1972) los resultados de una encuesta sobre la actitud que determinados elementos que influyen en las decisiones sociales tienen sobre la E.M.. Esto puede dar una idea de lo que queda por hacer en estos aspectos cualitativos.
- (272) En este aspecto son muy interesantes los análisis coste-beneficio, que pueden ser perfectamente aplicados por las E.M.
- (273) Véase en este aspecto, H. Siobert (1974).
- (274) Véase H.G. Johnson (1970).
- (275) Véase J.R. Garrido (1974).
- (276) Véase J.M. Keynes (1974) en cuanto al efecto que sobre el control de los ciclos económicos puede tener un control adecuado internacional de las materias primas.

(277) Como afirma John H. Dunning (1971/2), "al igual que un país dependiente del comercio exterior, una economía influenciada por la E.M., tanto propiedad extranjera como nacional, es potencialmente menos estable, al menos a corto plazo, que una que sea autosuficiente.

(278) Véase Helge Jan Schmodde (1973).

(279) Alfred Aschaefer (1959).

(280) Summer H. Slichter (1959).

(281) Véase David W. Cravens (1970).

(282) Esta opinión es muy semejante a la manifestada - por G.K. Shaw en Madrid, con motivo de un ciclo de conferencias sobre la inflación celebradas en el C.E.U.

En su opinión una cierta tasa de inflación resulta necesaria en el marco de una economía de mercado, aunque solo sea para garantizar una asignación eficiente de los recursos, y la existencia de tipos de cambio fijos hace que se transmita la inflación.

Según expresaba Shaw, esta opinión sería válida para toda economía moderna, considerando como economía moderna la que reúne tres características:

- acentuada división del trabajo y relación importante en el comercio internacional.
- inflexibilidad de precios y salarios a la baja
- tipo impositivo marginal mayor que el tipo impositivo medio.

(283) Sobre el estancamiento con inflación véase el artículo de Lawrence A. Mayer (1971).

(284) Con relación a este tema Ch. Levinson (1971) seña la que "la E.M., tanto desde el punto de vista geo gráfico como el ideológico y el cultural, buscará una posición de neutralidad y evitará verse envuel ta porque toda identificación visible (subrayado mío) con un sistema político particular expone a sus subsidiarias a las represalias en los países rivales".... "Esto podría significar el fin de la política de partidos en el sentido tradicional, lo cual no sería necesariamente malo si se mantuviese la libertad y la democracia.

(285) Concretamente, en los P.M.D., según afirma Theodosio Dos Santos (1970), el sistema, tal como está, no tiene remedio; "las únicas salidas en los P.M.D. son el fascismo o el socialismo. Cualquier solución intermedia resulta no variable".

Sin embargo Sidney Rolfe (1970) señala que "la - consecuencia principal de esta expansión (. . de las multinacionales) es la integración económica, ésto es, una tendencia a igualar las tasas de salarios y de interés, el nivel de desarrollo tecnológico - de una economía y los niveles de vida en todo el mundo desarrollado".... y que "las corporaciones internacionales llovan con óllas una distribución mejor de los recursos en el mundo desarrollado".

Esta contribución tan positiva no es admitida por todos. Así, véase R.B. Du Boff (1971) sobre la - tranferencia de riqueza de los países menos desarrollados hacia los más desarrollados a través de la inversión extranjera.

(286) Sobre estos puntos existen obras ya clásicas como las de J. Robinson y Chamberlin.

- (287) La exposición general de esta sección ha seguido la obra de Wilhelm Krelle, "Production, Demande, Prix", y, a partir de élla se han tratado de construir los aspectos referentes a las E.M.
- (288) El tema está relacionado con el binomio "bienestar-monopolio". Véase A.Bergson (1973).
- (289) El tema del oligopolio, las barreras a la entrada de nuevos competidores y el crecimiento de la economía está tratado adecuadamente por J.Bhagwati (1970).
- (290) Sobre este tema véase Comanor, W. y Wilson, T. (1971) y (1974) y Telser (1964).
- (291) Véase D.F.Greer (1971).
- (292) Véase C.J.Sutton (1974).
- (293) El tema de la publicidad y de la calidad del producto ha sido objeto de abundantes análisis. Y quizás, desde el punto de vista teórico uno de los más interesantes sigue siendo el de Chamberlin en su obra "Competencia Monopolística".
- (294) Véase, por ejemplo, el caso relatado por Paul Haguët (1972) sobre Fiat-Citroën.
- (295) Véase esto toma especialmente en T.R.Saving (1961).
- (296) Véase Daniel Soulié y H. Tézénas (1974).
- (297) Recuérdese que esta compleja interdependencia era la que nos inducía, en su momento, a concluir que es inútil pensar en una regla única de formación de los precios internos en las E.M. y que no cabía esperar el poder controlar tales precios mediante técnicas desde fuera de la empresa.

- (298) Véase Mariano Daranas (1974).
- (299) Véase G.Burck (1973).
- (300) Véase H.S.Ellis (1973).
- (301) Véase Nathaniel H.Loff (1974)
- (302) Véase R.Vernon (1974).
- (303) El tema que tocamos aquí ha atraído, lógicamente, la atención de numerosos autores. Aunque no nos extendemos más en el texto. Véase el interesante trabajo de Espósito (1971) sobre la relación entre competencia extranjera y rentabilidad de la industria nacional.
- (304) Véase K.George (1972).
- (305) Una aplicación de estas ideas sobre competencia en las E.M. fué publicada por el mismo autor de esta tesis en 1973. Véase J.F.Santacoloma (1973/2). No se repite aquí aquella forma de análisis en que seguía la clasificación que Robinson daba para las E.M. pero estimo que aquel análisis sigue vigente en cuanto a sus principales conclusiones.
- (306) En la exposición de este apartado he seguido la obra de Chamberlin sobre el mismo tema.
- (307) Es preciso especificar y no solamente el signo $<$, porque, al existir muy diversas motivaciones para la inversión únicamente podemos marcar topes para la influencia de las variables, pero no podemos marcar un signo definitivo. Así, la influencia del tipo de interés es, en cualquier caso, negativa o nula, pero no cabe esperar que sea positiva.
- (308) Otro aspecto interesante en relación a esta orientación intervención del Estado Nacional, y relacio

nado a su vez con el tema del desarrollo económico, es la tendencia a controlar estas inversiones extran jeras por parte de los Países Menos Desarrollados. Entre estos intentos ha sido muy comentado el rea- lizado por el Grupo del Pacto Andino, con su formu- lación de la reversión forzosa de las inversiones y la definición de la "empresa multinacional lati- noamericana". Véase una exposición resumida del - contenido del Pacto Andino a este respecto en Carlos Arauz (1974).

(309) Respecto de esta temática véanse las interesantes - sugerencias que se contienen en Rafael Matilla ((1973), (1974) y (1975).

(310) Véase M. Daranas (1974). En esta misma obra se ofro- cen consideraciones sobre los efectos tanto favora- bles como desfavorables que, en relación con la - competencia tanto nacional como internacional, tiene la E.M.

(311) Véase, por ejemplo, Robert T. Jones (1975).

(12) Es indudable que en el campo de la legislación - protectora juega un papel primordial la tecnología, especialmente en cuanto se refiere a las Empresas Multinacionales. El tema ha sido comentado somera- mente al tratar el "desarrollo económico". En ge- n- ral estos procedimientos industriales pueden divi- dirse en dos grupos:

- (a) con ordenamiento protector: patentes (de in- vención, de in- troducción o de adición)
marcas y modelos.
En España, Decreto 26-XII-47.

(b) sin legislación protectora: conocimientos no patentados, servicios de ingeniería, investigación propia u otras. En España existe alguna regulación. Así en el Decreto 2343/73 de 21 de Sept.

Sobre este tema puede consultarse el trabajo de Albert Altemir (1974).

Con respecto a la relación entre el derecho de propiedad de patentes, la escasez de proveedores de tecnología y las posibilidades de desarrollo de los países menos desarrollados, véase el trabajo de Thomas Babatundo (1974).

(313) Esta conclusión es semejante a la que señala Dean S. Ammer (1971), con relación a las leyes antitrust americanas. En su opinión tales leyes solamente morocan la pena si incrementan la renta total y/o distribuyen esa renta de una forma más deseable. Sin embargo, considera que no se han logrado ninguno de los dos objetivos en EE.UU. (y trata de probarlo con el análisis de algunos casos concretos). La consecuencia ha sido que no han resultado bonoficiosas para la sociedad y que las industrias serían más competitivas y se acercarían más al oumplimiento de los objetivos económico-sociales si no existiesen tales leyes antitrust.

La conclusión, como digo, es semejante. Lo malo es que el espíritu que anima su trabajo es totalmente distinto y, en mi opinión, sigue sin arroglar los

problemas que aquejan a la economía de competencia.

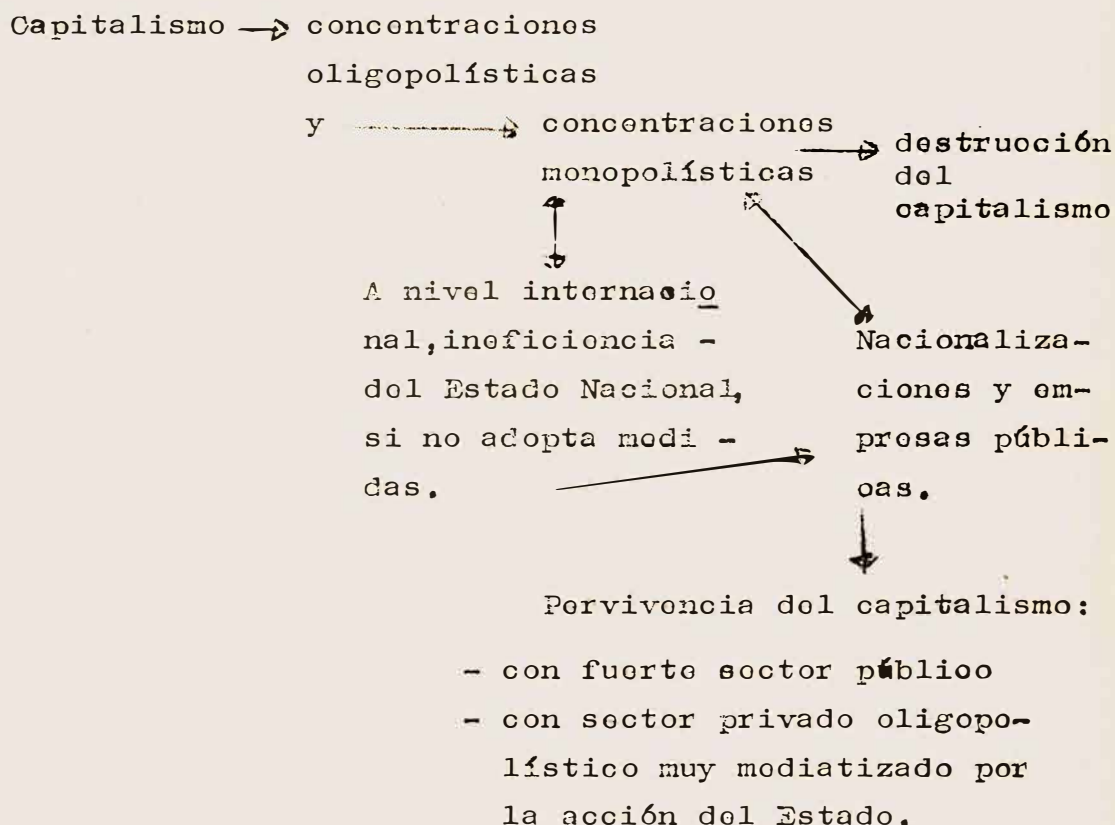
- (314) En este sentido, quizás, hay que interpretar a Robert E. Tindall (1974), cuando, al estudiar el proceso de formación y comportamiento del grupo Mitsubishi, afirma que "una consecuencia es que los conceptos antitrust americanos pueden estar obsoletos".

El tema, no cabe duda, guarda una estrecha relación con las posibilidades de libre competencia como sistema. Así, en el B.C.E. (1972/1) se la definiendo como medio para la utilización óptima de los recursos.

En cambio, R. Vernon (1971) al preguntarse si la libre competencia es el remedio para los problemas económicos, da una negativa rotunda. Y en esta misma línea, José M^a. Castañé (1973) opina que, en el caso de España, debe proponerse alguna combinación de libertad+selectividad+orientación.

Quizás una exposición muy acertada es la de Holmer Dahl (1973) cuando señala que no se debe ir hacia el fortalecimiento del Estado sino hacia el individuo responsable y formado.

El tema, como venimos diciendo, es enormemente sugerente y ha sido objeto de comentario, especialmente al hablar de la selección de inversiones. Y es sugerente porque, en último término nos está planteando el tema de la supervivencia del sistema capitalista, y en qué condiciones es ésta posible. Siguiendo las ideas de Joaquín Muns (1973) hemos elaborado el esquema de esta problemática del modo siguiente:



(315) En palabras de Mariano Daranas (1972.1) "el futuro de derecho económico tiene que girar en torno a la dimensión de la empresa como uno de los factores esenciales de la regulación de la competencia. Solo el tiempo nos dirá en que medida el ordenamiento jurídico será capaz de lograr ese delicado equilibrio, delicado pero no imposible ni mucho menos, entre dimensión suficiente y competencia efectiva".

Esta idea responde a la que el mismo autor había expresado en Mariano Daranas (1972-2), que, pese a la extensión enorme de la obra, me atrevería a resumir en los siguientes puntos: (a) los monopolios no son malos de por sí pero son potencialmente malos; (b) el mejor sistema es el de competencia en oligopolio, pero a veces consideraciones técnicas -

excluyen el pliopolio; y (c) en consecuencia, debe regularse la modificación de estructuras de modo - que no se adquirieran posiciones dominantes. En todo caso son rechazables las prácticas colusorias y el entramado de personas en los consejos de administración.

La tesis que aquí proponemos, en cuanto a concentración, va más allá:

Podríamos resumirla en los siguientes puntos:

- (a) La concentración es el fin a que tiende el sistema capitalista dejado a su libre juego.
- (b) Por otro lado, la defensa de la competencia solo tiene sentido en el sistema de búsqueda del beneficio máximo.

La orientación cambia totalmente cuando la empresa pasa a orientarse como servicio máximo. No "ventas para beneficios" sino "ventas para necesidades".

- (c) En un sistema así la concentración sería siempre beneficiosa. Pero tendría como consecuencia una modificación del sentido que habría de darse al derecho de propiedad privada y a la importancia relativa de los factores.
- (d) En consecuencia, las concentraciones una vez realizadas habrían de ser "socializadas". Esta es la nueva vía dentro de la revolución que experimenta la teoría económica. Lo demás son solo parches para mantener un sistema que resulta inviable.

(316) Véase J.Dru (1972).

(317) Véanse propuestas para devolver al mercado el juego limpio de la libre competencia en Alejandro Rebollo (1974). Asimismo, en Arteag y Piet (1973) se recoge el código ético para la E.M. propuesto por L.Pirelli.

Sin embargo, no todos los autores comparten la idea de que sean necesarias este tipo de medidas. Así, en Sidney Rolfo (1970) se dice: El rechazo de la idea de un código de buena conducta destinado a las corporaciones, toma en cuenta el hecho de que un código de esa naturaleza sirve en realidad para establecer normas máximas en vez de normas mínimas". En cambio si se propone "un código de buen comportamiento para los gobiernos", basándose en que "es demasiado frecuente que los gobiernos emprendan acciones unilaterales que tienden a perturbar el equilibrio internacional".

Finalmente, el tema de la socialización de la producción en relación con la E.M. está tratado en Francisco A. Catalá (1975).

(318) A conclusión muy afín llega Antonio Verdú (1974) al estudiar los rasgos evolutivos del marco económico internacional. Según este autor, "es obligado admitir que la ramificación de la producción más allá de las fronteras mediante filiales o coproducciones es siempre mejor que el clásico comercio en base a una tajante diferenciación entre países suministradores de materias primas y países industriales". La extensión progresiva de la E.M. ha traído consigo la difusión de problemas como la Seguridad Social,

la producción en serio, la evolución técnica, la ecología, etc. etc., y ha hecho que entre en colisión de una manera mucho más patente los dos grandes sistemas que se disputan la hegemonía: capitalismo y socialismo. En este último aspecto, señala A. Verdú, "ni capitalismo ni socialismo. Lo que existe es una amalgama en manos de las E.M.

Según A. Verdú las conclusiones más importantes en el momento actual son las siguientes:

- (a) La economía del futuro no será socialista ni capitalista sino una combinación de las dos, a la que podríamos calificar de socialismo competitivo.
- (b) Mientras los humanos seamos como somos, será necesario cierto grado de competencia para estimular la eficacia y el progreso.
- (c) La socialización de nuestra sociedad acarreará la deseconomización de la economía.
- (d) La política de nuestra sociedad acarreará la deseconomización de la economía.
- (e) La política económica será cada vez más social y menos económica.
- (f) Los bienes más preciados en el futuro serán la calidad de vida, la libertad y el humanismo, porque de continuar la marcha actual serán los más escasos.
- (g) Más urgente que la socialización de los medios de producción es la socialización del medio natural.

(319) Véase J.M. Antónanzas (1971). En relación con este mismo tema Mariano Daranas (1974) señala que es necesario tanto reforzar las legislaciones nacionales, como adoptar medidas supranacionales si se quiere poner un remedio eficiente en el ordenamiento de la defensa de la competencia. Pero, en todo caso, creo que ha de tenerse muy en cuenta lo que señala Jean de Richemont (1974): Para que una política antitrust sea creíble es necesario al menos que las empresas que toman acuerdos en cuanto a fijación de precios o reparto de mercados: (1) estén en competencia efectiva sobre mercados idénticos y (2) no cooperen, no estén directa y indirectamente controladas por intereses comunes de manera que modifiquen sus relaciones de competencia. Una reglamentación antitrust aplicada a empresas orgánicamente ligadas o en colaboración íntima, corre el riesgo de ser inoperante. En efecto, cuando existe un parentesco más o menos estrecho entre muchas empresas, los intereses son comunes y la lucha por la posesión del mercado tiende a desaparecer.... "La alternativa es, o bien cambiar la estructura de la economía, o bien adaptar la política de la competencia. Es evidente que la primera alternativa queda en el campo de la utopía!"

Como ejemplo concreto puede mencionarse la propuesta de Estatuto de la Sociedad Anónima Europea, publicada por la Comisión de la C.E.E. (1970), sobre el que puede verse un análisis en Alberto Parojo (1975). Del mismo modo existen otras aportaciones, como la del "grupo de interés económico" que expone Jacques Dolmas (1970). Véase asimismo sobre las reglas de la C.E.E. con relación a la competencia,

on Deringer (1965) y (1966), Focsaneaunu (1965) y Laboau (1966).

Otro ejemplo interesante, en el mismo sentido - que el patrocinado por la C.E.E., es el propuesto por ALALC (1971) en Mayo de 1970 sobre la formación de empresas multinacionales latinoamericanas, que aprovechan la vieja idea de que lo mejor es "la dispersión del comercio" en el sentido de Vinor. Esta misma idea está desarrollada en la obra de Juan Carlos Casas (1973), donde señala que esta es una buena alternativa tras el despertar de los sentimientos nacionalistas frente a E.M. extranjeras, lo cual ha provocado un proceso de nacionalización más o menos traumático. Véase asimismo White, E.J. (1973), sobre E.M. latinoamericanas.

(320) Véase John H. Dunning (1971/2).

APENDICE 1 *. Una muestra del proceso de concentración.

1º. Las 50 mayores empresas del mundo por cifras de ventas.

NOMBRES	SEDE CENTRAL	CIFRA DE VENTAS (\$ 000)				CLASIFICACION POR CIFRAS DE VENTAS								
		1967	1968	1969	1970	(*) (1971)	1972	1973	1968	1969	1970	(*) (1971)	1972	
1. General Motors	Detroit	22.755.403	24.295.141	18.752.354	28.263.918	30.435.231	35.798.289	1	1	1	1	1		
2. Exxon	N.Y.	14.091.337	14.929.849	16.554.227	18.700.631	20.309.753	25.724.319	2	2	2	2	2		
3. Ford Motor	----	14.075.100	14.755.600	14.979.900	16.433.000	20.194.400	23.015.100	3	3	3	3	3		
4. Royal D/Shell Group	Neth-G.B.	9.215.772	9.738.410	10.797.348	12.733.790	14.060.307		4	4	4	4	4		
5. General Electric	N.Y.	8.381.632	8.447.965	8.726.738	9.425.300	10.239.500	11.575.300	5	5	5	5	5		
6. I.B.M.	Armonk.N.Y.	6.888.542	7.197.295	7.503.960	8.273.603	9.532.593	10.993.242	7	6	6	6	7		
7. Mobil Oil	N.Y.	6.220.996	6.621.393	7.260.522	8.243.033	9.166.332	11.390.113	8	8	7	7	8		
8. Chrysler	Detroit	7.445.251	7.052.185	6.999.676	7.999.339	9.759.129	11.774.372	6	7	8	8	6		
9. Texaco	N.Y.	6.459.771	5.867.860	6.349.759	7.529.054	8.692.991	11.406.876	10	10	11	9	10		
10. Unilever	G.B.Weth	5.533.680	6.030.000	6.883.200	7.482.836	8.864.440		9	9	9	10	9		
11. I.T.T.	N.Y.	4.066.502	5.474.743	6.364.494	7.345.781	8.556.826	10.183.035	13	11	10	11	11		
12. Vestern Electric.	N.Y.	4.031.949	4.883.221	5.856.160	6.045.216	6.551.183	7.037.290	14.	13	12	12	12		
13. Gulf Oil.	Pittsburgh	4.558.548	4.953.281	5.396.182	5.940.002	6.243.000	8.417.000	11	12	13	13	13		
14. B.P.	G.B.	3.260.160	3.424.080	4.062.000	5.190.928	5.711.555		21	23	19	14	16		
15. Philips	Neth	2.685.277	3.597.551	4.163.002	5.188.889	6.207.009		32	18	18	15	14		
16. Standard Oil.	California	3.634.843	3.825.035	4.187.762	5.143.256	5.829.487	7.761.835	15	15	17	16	15		
17. Volkswagenwerk	Alemania	2.925.000	3.536.548	4.314.481	4.967.001	5.016.949		27.	20	15	17	20		
18. U.S.Steel	N.Y.	4.536.703	4.754.142	4.814.368	4.928.244	5.401.773	6.951.905	12	14	14	18	18		
19. Westinghouse	Pittsburgh	3.296.147	3.509.153	4.313.410	4.630.530	5.086.621	5.702.310	19	21	16	19	19		
20. Nippon Stell	Japón	1.442.582	1.993.197	3.991.578	4.087.913	5.364.332		87	68	20	20	18		
21. Standard Oil	Chicago	3.213.718	3.469.132	3.732.827	4.054.293	4.503.372	5.415.976	22	22	22	21	22		
22. Shell Oil	Houston	3.317.074	3.537.102	3.589.546	3.892.373	4.075.898	4.883.808	18	19	25	22	29		
23. Du Pont	Wilmington, Del.	3.481.206	3.655.300	3.618.400	3.848.200	4.365.900	5.275.600	17	17	24	23	23		
24. Siomons	Alemania	2.097.250	2.421.250	3.196.467	3.815.053	4.712.910		51	44	31	24	21		
25. I.C.I.	G.B.	2.969.520	3.252.240	3.509.760	3.716.792	4.236.275		24	25	26	25	25		
26. R.C.A.	N.Y.	3.106.239	3.187.903	3.291.888	3.711.816	3.838.180	4.246.800	23	27	30	26	34		
27. Hitachi	Japón	2.281.728	2.857.831	3.327.906	3.633.039	4.353.643		43	33	29	27	24		
28. Goodyear T&R	Ohio	2.925.745	3.215.334	3.194.554	3.601.565	4.071.523	4.675.265	26	26	32	28	31		
29. Nestlé	Suiza	1.938.715	2.142.694	2.333.734	3.541.455	4.130.163		54	60	63	29	28		
30. F. Hoechst	Alemania	1.906.750	2.265.990	3.027.322	3.487.231	4.075.712		55	53	34	30	30		
31. Daimler-Bonz	Alemania	1.699.250	2.307.360	3.018.852	3.459.828	4.156.667		68	48	36	31	27		

32. Lingo-Temco-Vought.	Dallas	2.769.737	3.750.264	3.771.724	3.358.760	3.514.181	4.177.057	30	16	21	32	41
33. Toyota.	Japón	1.677.573	2.273.235	2.665.061	3.307.734	4.187.549		71	52	49	33	26
34. Montedison.	Italia	2.315.680	2.483.200	2.841.600	3.270.341	3.597.628		41	42	41	34	38
35. British Steel.	G.B.	2.624.864	2.869.166	3.496.800	3.216.305	3.630.264		36	32	27	35	37
36. Basf.	Alemania	1.394.920	2.256.853	2.874.317	3.209.756	3.719.942		93	54	40	36	35
37. Procter Gamble.	Cincinnati	2.542.615	2.707.553	2.978.750	3.178.081	3.514.438	3.906.744	37	36	37	37	40
38. Atlantic Richfield.	N.Y.	1.413.727	2.691.181	2.738.496	3.134.863	3.320.793	3.982.585	90	37	46	38	46
39. Mitsubishi.	Japón	1.806.844	2.100.631	2.586.656	3.129.109	3.980.559		57	63	51	39	32
40. Nissan.	Japón	1.597.833	2.023.169	2.395.328	3.128.928	3.957.557		73	66	59	40	33
41. Continental Oil.	Connecticut	2.251.562	2.395.600	2.711.780	3.051.060	3.414.984	4.224.004	44	45	47	41	45
42. Boeing.	Seattle	3.273.980	2.834.585	3.677.073	3.039.816	2.369.580	3.335.189	20	34	23	42	81
43. Unión Carbide.	N.Y.	2.685.921	2.933.015	3.026.326	3.037.529	3.261.322	3.938.754	31	30	35	43	49
44. International - Harvester.	Chicago	2.539.974	2.652.827	2.711.535	3.016.288	3.493.274	4.192.544	38	39	48	44	42
45. Swift.	Chicago	2.827.127	3.107.600	3.076.378	2.996.210	3.240.931	v	29	28	33	45	51
46. Eastman Kodak.	N.Y.	2.644.064	2.747.180	2.784.643	2.975.928	3.477.764	4.035.520	34	35	42	46	43
47. Bethlehem Steel.	Pa.	2.862.734	2.927.657	2.935.408	2.963.602	3.113.602	4.137.633	28	31	39	47	54
48. Krafteo.	N.Y.	2.428.106	2.580.905	2.751.129	2.959.636	3.196.789	3.601.535	39	40	43	48	52
49. Fiat.	Italia	2.135.544	2.280.002	2.738.952	2.942.810	3.644.732		48	49	45	49	36
50. August Thyssen-Hütte.	Alemania	1.777.028	2.274.695	2.956.674	2.904.335	3.060.170		60	51	38	50	55

Basado en las listas que publica la revista Fortune, y
elaboraciones propias.

2º. Clasificación de empresas mundiales por cifras de ventas
tomando como base la cifra para 1972.

NOMBRE	SEDE CENTRAL	CLASIFICACION POR VENTAS CON					O R D E N				
		1968	BASE EN 1972 1969	1970	1971	1972	1968	1969	1970	1971	1972
General Motors	U.S.A.	22.755.403	24.295.141	18.752.354	28.263.918	30.435.231	1	1	1	1	1
Exxon	U.S.A.	14.091.337	14.929.849	16.554.227	18.700.631	20.309.753	2	2	2	2	2
Ford Motor	U.S.A.	14.075.100	14.755.600	14.979.900	16.433.000	20.194.400	3	3	3	3	3
Royal Dutch/Shell	Neth/G.B.	9.215.772	9.738.410	10.797.348	12.733.790	14.060.307	4	4	4	4	4
General Electric	U.S.A.	8.381.633	8.447.965	8.726.738	9.425.300	10.239.500	5	5	5	5	5
Chrysler	U.S.A.	7.445.251	7.052.185	6.999.676	7.999.339	9.759.129	6	7	8	8	6
I.B.M.	U.S.A.	6.883.549	7.197.295	7.503.960	8.273.603	9.532.593	7	6	6	6	7
Mobil Oil	U.S.A.	6.220.996	6.621.393	7.260.522	8.243.033	9.166.332	8	8	7	7	8
Unilever	G.B./Neth	5.533.680	6.030.000	6.883.200	7.482.836	8.864.440	9	9	9	10	9
Texaco	U.S.A.	6.459.771	5.867.860	6.349.759	7.529.054	8.692.991	10	10	11	9	10
I.T.T.	U.S.A.	4.066.502	5.474.743	6.364.494	7.345.781	8.556.826	13	11	10	11	11
Western Electric	U.S.A.	4.031.949	4.883.221	5.856.160	6.045.216	6.551.183	14	13	12	12	12
Gulf Oil	U.S.A.	4.558.548	4.953.281	5.396.182	5.940.002	6.243.000	11	12	13	13	13
Philips	Neth	2.685.277	3.597.551	4.163.002	5.188.889	6.207.009	32	18	18	15	14
Stand Oil	U.S.A. (Calif)	3.634.843	3.825.035	4.187.762	5.143.256	5.829.487	15	15	17	16	15
B.P.	G.B.	3.260.160	3.424.080	4.062.000	5.190.928	5.711.555	21	23	19	14	16
U.S. Steel	U.S.A.	4.536.703	4.754.142	4.814.368	4.928.244	5.401.773	12.	14	14	18	17
Nippon Steel	Japón	1.442.582	1.993.197	3.991.578	4.087.913	5.364.332	87	68	20	20	18
Westinghouse	U.S.A.	3.296.147	3.509.153	4.313.410	4.630.530	5.086.621	19	21	16	19	19
Volkswagen	Alemania	2.925.000	3.536.548	4.314.481	4.967.001	5.016.949	27	20	15	17	20
Siemens	Alemania	2.097.250	2.421.250	3.196.467	3.815.053	4.712.910	51	44	31	24	21
St. Oil	U.S.A. (Chicago)	3.213.713	3.469.132	3.732.827+	4.054.293	4.503.372	22	22	22	21	22
Du Pont	U.S.A.	3.481.206	3.655.300	3.618.400	3.848.200	4.365.900	17	17	24	23	23
Hitachi	Japón	2.281.728	2.857.831	3.327.906	3.633.039	4.353.643	43	33	29	27	24
I.C.I.	G.B.	2.969.520	3.252.240	3.509.760	3.716.792	4.236.275	24	25	26	25	25
Toyota	Japón	1.677.573	2.273.235	2.665.061	3.307.734	4.187.549	71	52	49	33	26
Daimler Benz	Alemania	1.699.250	2.307.360	3.018.852	3.459.828	4.156.667	68	48	36	31	27
Nestlé	Suiza	1.938.715	2.142.694	2.333.734	3.541.455	4.130.163	54	60	63	29	28
Shell Oil	U.S.A.	3.317.074	3.537.102	3.589.546	3.892.373	4.075.898	18	19	25	22	29

F. Hoescht	Alemania	1.906.750	2.265.990	2.027.332	3.487.231	4.075.712	55	53	34	30	30
Goodyear	U.S.A.	2.925.745	3.215.334	3.194.554	3.601.565	4.071.523	26	26	32	28	31
Mitsubishi	Japón	1.806.844	2.100.631	2.586.656	3.129.109	3.980.559	57	63	51	39	32
Nissan	Japón	1.597.833	2.023.169	2.395.328	3.128.928	3.957.557	73	66	59	40	33
R.C.A.	U.S.A.	3.106.239	3.187.903	3.291.888	3.711.816	3.838.180	23	27	30	26	34
BASF	Alemania	1.394.920	2.256.853	2.874.317	3.209.756	3.719.942	93	54	40	36	35
FIAT	Italia	2.135.544	2.280.002	2.738.952	2.942.810	3.644.732	48	49	45	49	36
British Stell	G.B.	2.624.864	2.869.166	3.496.800	3.216.305	3.630.264	36	32	27	35	37
Montedison	Italia	2.315.680	2.483.200	2.841.600	3.270.341	3.597.628	41	42	41	34	38
Renault	Francia	1.733.061	2.173.552	2.528.902	2.746.555	3.536.805	64	57	53	54	39
Procter Gamble	U.S.A.	2.542.615	2.707.553	2.978.750	3.178.081	3.514.438	37	36	37	37	40
L.T.V.	U.S.A.	2.769.737	3.750.264	3.771.724	3.358.760	3.514.181	30	16	21	32	41
Int. Harvester	U.S.A.	2.539.974	2.652.827	2.711.535	3.016.288	3.493.274	38	39	48	44	42
Eastman Kodak	U.S.A.	2.644.064	2.747.180	2.784.643	2.975.928	3.477.764	34	35	42	46	43
Matsushita	Japón	1.688.400	2.057.017	2.588.233	2.686.749	3.433.771	69	65	50	55	44
Continental Oil	U.S.A.	2.251.562	2.395.600	2.711.780	3.051.060	3.414.984	44	45	47	41	45
Atlantic Richfield	U.S.A.	1.443.727	2.691.181	2.738.496	3.134.863	3.320.793	90	37	46	38	46
Bayer	Alemania	1.731.250	2.139.086	2.502.186	2.649.067	3.314.578	65	61	55	56	47
Tenneco	U.S.A.	2.063.479	2.450.597	2.524.740	2.840.597	3.275.411	53	43	54	52	48
Unión Carbide	U.S.A.	2.685.921	2.933.015	3.026.326	3.037.529	3.261.322	31	30	35	43	49
British Leyland	G.B.	2.222.150	2.328.134	2.450.314	2.836.497	3.247.877	45	47	56	53	50

3º. Evolución de los activos de las principales empresas mundiales.

EVOLUCION DE LOS ACTIVOS.

(BASE DE ORDENACIÓN 1972) (\$000)

NOMBRE	SEDE CENTRAL	1968	1969	1970	1971	1972
EXXON	U.S.A.	16.786.363	17.537.951	19.241.784	20.315.249	21.558.257
Royal - Neth.						
Dutch/Shell	G.B.	14.303.287	15.409.397	16.977.108	19.649.382	20.066.802
General Motors	U.S.A.	14.010.175	14.820.095	14.174.360	13.241.900	18.273.382
Texaco	U.S.A.	8.686.954	9.281.573	9.923.786	10.933.292	12.032.174
Ford - Motor	U.S.A.	8.953.200	9.199.300	9.904.100	10.509.800	11.634.000
I.B.M.	U.S.A.	6.743.431	7.389.958	8.539.047	9.576.222	10.792.402
Gulf Oil	U.S.A.	7.498.277	8.104.824	8.672.298	9.465.762	9.324.000
Mobil - Oil	U.S.A.	6.871.834	7.162.994	7.921.049	8.552.273	9.216.713
Nippon-Steel	Japón	2.450.160	2.743.042	5.772.431	9.113.803	8.622.916
I.T.T.	U.S.A.	4.022.400	5.192.587	6.697.011	7.630.287	8.617.897
B.P.	G.B.	5.056.320	5.874.960	6.319.680	7.867.060	8.161.413
Standard-Oil	U.S.A. (Calif)	5.769.607	6.145.875	6.593.551	7.513.190	8.064.193
G.E.	U.S.A.	5.743.774	6.007.490	6.309.945	6.837.800	7.401.800
Mitsubishi	Japón	2.801.497	3.427.281	4.349.192	5.844.934	7.264.272
ENI	Italia	4.026.080	4.330.080	4.904.640	6.216.667	7.088.636
Philips	Neth.	3.406.825	4.211.558	5.272.985	6.543.038	6.857.254
U.S.Steel	U.S.A.	6.391.334	6.560.200	6.311.038	6.408.659	6.570.009
Hitaohi	Japón	2.618.331	3.358.161	4.091.236	5.124.951	6.272.115
Standard-Oil	Chicago	4.737.454	5.150.677	5.397.471	5.560.724	6.186.242
Montedison	Italia	4.561.280	4.592.000	3.332.998	6.117.845	5.765.252
Chrysler	U.S.A.	4.398.092	4.688.214	4.815.772	4.999.720	5.497.331
I.C.I.	G.B.	4.387.680	4.676.160	4.997.280	5.711.219	5.437.041
Shell Oil	U.S.A.	4.229.996	4.356.222	4.609.763	4.646.282	5.171.600
Tenneco	U.S.A.	3.888.349	4.054.150	4.343.793	4.565.170	4.838.123
Nissan	Japón	2.031.022	2.493.231	3.043.325	3.930.726	4.767.741

Unilever.G.B.Neth	3.431.760	3.625.920	3.951.600	4.448.752	4.680.738
F.Hoescht.Alem.	1.817.801	2.620.219	3.534.699	4.311.200	4.651.446
Atlant o- Richf. U.S.A.	2.450.916	4.235.425	4.392.241	4.704.105	4.629.013
Tokyo Shi baura Elect.Japón		2.624.525	2.990.925	3.742.945	4.498.731
Western Electric. U.S.A.	2.721.986	3.171.867	3.743.623	4.012.214	4.309.899
Du Pont. U.S.A.	3.289.300	3.452.800	3.566.600	3.998.500	4.283.700
Siemens. Alem.	1.611.136	2.401.750	3.098.634	3.761.001	4.263.094
Italsider.Italia.	2.649.214	2.612.622	2.886.319	3.289.562	4.217.296
Bayer. Alem.	1.912.500	2.665.574	3.251.639	3.878.213	4.104.149
Sumitomo. Japón	1.281.402	1.678.302	2.241.284	3.017.155	3.968.595
Cie Franç- des Petroles.Franc.	894.696	2.401.118	2.841.603	3.460.837	3.926.075
Basf. Alem.	1.700.000	2.732.240	3.278.689	3.479.509	3.909.541
Peohiney. Francia.	651.595	1.824.929	2.010.374	3.583.882	3.901.778
Ishi Kawa jima. Japón	1.612.819	1.944.783	2.373.339	3.194.961	3.889.546
Westinghouse.USA.	2.271.411	2.477.611	3.358.167	3.537.851	3.843.291
Nippon - Kokan. Japón.	1.526.878	1.984.103	3.261.181	3.142.442	3.770.297
Eastman- Kodak. U.S.A.	2.565.222	2.830.068	3.042.793	3.298.032	3.757.454
Unión - Carbide. U.S.A.	3.208.579	3.355.913	3.563.795	3.554.668	3.718.342
ELF Group.Francia	2.363.269	2.268.558	2.619.824	3.262.251	3.692.810
Bethlehem Steel. U.S.A.	3.060.354	3.224.244	3.331.206	3.452.337	3.645.375
Volkswagen.Alem.	1.604.750	2.112.842	2.444.809	3.107.405	3.493.583
Goodyear. U.S.A.	2.377.054	2.763.456	2.955.301	3.183.547	3.476.668
British- Steel. G.B.	3.336.946	3.301.822	2.988.000	4.028.945	3.465.700
Rhone- Poulenc. Francia	1.424.498	2.235.249	2.440.112	2.927.065	3.326.148
Dow - Chemical. U.S.A.	2.312.225	2.619.776	2.779.802	3.078.807	3.312.729

4º. Clasificación de las mayores empresas según su beneficio
neto.

		BENEFICIO NETO (\$000)				
<u>EMPRESA</u>	<u>SEDE CENTRAL</u>	1968	1969	1970	1971	1972
1.General Motors.	U.S.A.	1.731.915	1.710.695	609.087	1.935.709	2.162.807
2.EXXON.	U.S.A.	1.276.681	1.047.639	1.309.537	1.461.562	1.531.770
3.I.B.M.	U.S.A.	871.498	933.873	1.017.521	1.078.847	1.279.268
4.TEXACO	U.S.A.	835.530	769.804	822.016	903.868	889.040
5.Ford - Motor	U.S.A.	626.600	546.500	515.700	656.700	870.000
6.Montedison.	Italia.	66.193	66.198	0	(371.813)	(779.506)
7.Royal - Dutch/Shell.	Neth. G.B.	934.723	1.008.355	937.690	901.895	704.566
8.Mobil Oil.	U.S.A.	428.239	424.515	482.707	540.795	574.199
9.St.Oil (Calif)	U.S.A.	451.831	453.786	454.817	511.092	547.070
10.Eastman Kodak.	U.S.A.	375.370	401.135	403.661	419.305	546.250
11.G.E.	U.S.A.	357.107	278.015	328.480	471.800	530.000
12.I.T.T.	U.S.A.	192.404	234.034	353.307	336.834	483.303
13.Du Pont	U.S.A.	371.871	356.200	328.700	356.500	414.500
14.St.Oil (Chio).	U.S.A.	309.494	321.033	314.019	341.700	374.740
15.Unilever	G.B.Neth.	206.160	195.840	184.320	247.721	331.869
16.Petrobras.	Brasil.	88.734	92.328	164.072	229.355	304.568
17.Western Electric	U.S.A.	192.120	227.025	253.447	258.412	282.941
18.Procter & Gamble.	U.S.A.	202.026	187.447	211.907	237.590	276.310
19.Shell Oil.	U.S.A.	312.091	291.151	237.205	244.504	260.480
20.Xerox.	U.S.A.	116.194	161.368	187.691	212.610	249.507
21.Minnesota Mining,	U.S.A.	161.385	179.410	187.665	210.715	244.360
22.Reynolds.	U.S.A.	150.045	172.305	201.385	225.928	237.471
23.Matsushita.	Japón.	104.686	177.689	195.650	165.609	229.140
24.I.C.I.	G.B.	206.160	231.360	214.080	207.978	229.082
25.Philips	Neth.	121.140	143.220	120.183	98.166	223.427

26. Chrysler. U.S.A.	290.729	88.771	(7.603)	83.660	220.455
27. De Beers - South Cons. Mines. Africa	147.855	157.209	107.457	142.523	211.024
28. Hitachi. Japón	116.153	151.489	139.794	116.706	210.913
29. Caterpillar. U.S.A.	121.600	142.500	143.800	128.300	206.445
30. National Coal Board. G.B.	935	(21.314)	(63.072)	1.128	(205.338)
31. Unión Carbide. USA.	156.967	186.220	157.312	157.834	205.241
32. Tenneco. U.S.A.	166.932	165.491	157.809	184.001	203.017
33. Westinghouse. USA.	135.013	149.888	126.999	175.256	198.667
34. Toyota. Japón.	79.802	107.493	115.742	119.065	197.986
35. British- Am. Tobacco. G.B.	154.938	150.096	180.720	177.456	197.775
36. Gulf Oil. U.S.A.	626.319	610.558	550.366	561.401	197.000
37. Atlantic Richfield. U.S.A.	148.861	227.174	205.630	198.702	195.561
38. Goodyear. U.S.A.	148.262	158.202	129.210	170.223	193.159
39. Coca-Cola. U.S.A.	110.325	121.020	146.876	167.815	190.157
40. Dow - 40. Chemical. U.S.A.	135.960	148.722	103.387	154.729	189.189
41. Nissan. Japón.	70.056	87.650	92.222	112.117	181.977
42. B.P. G.B.	242.880	232.320	217.920	362.317	175.813
43. American Home Pr. U.S.A.	111.869	123.287	135.422	160.021	175.388
44. Nestlé. Suiza.	92.614	114.567	122.118	129.804	170.759
45. Bolso Cascade. U.S.A.	45.390	84.010	36.560	(85.150)	(170.610)
46. Continental Oil. U.S.A.	150.042	157.068	160.465	109.428	170.181
47. G.E. G.B.	73.985	73.985	86.402	86.402	166.243
48. Ruhr Kohle. Alem.	-	-	-	56.074	(159.586)
49. Weyerhaeuser. USA.	105.022	131.362	124.207	113.913	158.141
50. U.S. Steel. U.S.A.	253.676	217.207,	147.491	154.516	156.988

5º. Clasificación de los 50 mayores bancos mundiales según sus activos, en 1972.

<u>NOMBRE</u>	<u>SEDE CENTRAL</u>		<u>(\$000.) ACTIVOS</u>	<u>(\$000.) DEPOSITOS</u>	<u>OLAS.</u>
Bank of América	U.S.A.....	1 .	40.888.450	35.085.132	.1 .
First Nat.City Corp	U.S.A. ...	2 .	34.386.128	27.704.496	. 2 .
Chase Manh Corp.	U.S.A. ...	3 .	30.703.610	25.032.034	. 3 .
Dai-Ichi Kangyo Bank	Japón ...	4 .	25.702.738	20.438.051	. 5 .
Banque Nationales de Paris.	Francia ..	5 .	22.345.465	20.757.352	. 4 .
Sumitomo Bank	Japón	6 .	22.323.102	18.454.307	. 8 .
Fuji Bank	Japón	7 .	22.277.787	18.437.800	. 9 .
Banca Commerciale	Italia ...	8 .	21.690.680	10.032.873	.37 .
Barclays Bank	G.B.	9 .	21.591.966	18.791.222	. 7 .
Mitsubishi Bank	Japón	10 .	21.370.172	17.061.851	.12 .
Crédit Lyonnais	Francia ..	11 .	20.586.255	17.104.793	.11 .
National Westminster	G.B.	12 .	20.570.248	18.887.556	. 6 .
Sanwa Bank	Japón	13 .	20.107.711	16.255.579	.15 .
Deutsche Bank	Alemania .	14 .	18.723.754	16.830.026	.13 .
Banca Nazionale del Lavoro.	Italia ...	15 .	18.603.713	16.714.097	.14 .
Société Générale	Francia ..	16 .	17.909.943	17.246.533	.10 .
Industrial Bank of Japan.	Japón	17 .	16.934.994	15.463.871	.16 .
J.P.Morgan & Co.	U.S.A. ...	18 .	16.460.538	12.838.677	.21 .
Manufacturers Hanover Corp.	U.S.A. ...	19 .	16.326.070	14.007.944	.17 .
Bank of Tokyo	Japón	20 .	16.045.823	10.699.514	.33 .
Tokai Bank	Japón	21 .	15.662.212	12.745.466	.23 .
Chemical N.Y.Corp	U.S.A. ...	22 .	15.434.896	12.656.578	.24 .
Dresdner Bank	Alemania .	23 .	15.391.036	13.955.699	.18 .
Western Bank corp.	U.S.A. ...	24 .	15.214.508	12.653.090	.25 .
Mitsui Bank	Japón	25 .	15.137.795	12.501.444	.26 .
Banco di Roma	Italia ...	26 .	15.066.495	10.831.881	.32 .
Westdeutsche landes bank .	Alemania..	27 .	14.725.669	13.782.142	.19 .
Royal Bank of Canadá	Canadá ...	28 .	14.566.256	13.768.871	.20 .
Midland Bank	G.B.	29 .	13.845.020	12.767.269	.22 .
Bankers Trust	U.S.A. ...	30 .	13.348.937	11.219.537	.31 .

Lloyds Bank	G.B.	31 .	13.427.792	12.393.772	.28 .
Long-Term Credit Bank of Japan	Japón	32 .	13.299.087	12.311.029	.29 .
Canadain Imperial Bank ..	Canadá ...	33 .	13.133.127	12.413.939	.27 .
Crédito Italiano	Italia ...	34 .	13.115.563	10.401.758	.36 .
Daiwa Bank	Japón ...	35 .	13.097.747	11.228.207	.30 .
Continental Illinois	U.S.A. ...	36 .	12.468.964	9.690.210	.40 .
Mitsui Trust	Japón	37 .	11.994.764	8.753.326	.47 .
Security Pacific Corp ...	U.S.A. ...	38 .	11.688.925	10.018.422	.38 .
First Chicago Corp	U.S.A. ...	39 .	11.415.079	8.806.938	.46 .
Commerzbank	Alemania .	40 .	11.341.518	10.403.534	.35 .
Bank of Montreal	Canadá ...	41 .	11.137.357	10.533.839	.34 .
Unión Bank of Switzerland.	Suiza	42 .	10.792.392	9.036.868	.42 .
Marine Midland Bank	U.S.A. ...	43 .	10.683.760	8.916.028	.45 .
Mitsubishi Trust & Banking.	Japón ...	44 .	10.426.817	9.872.983	.39 .
Kyowa Bank	Japón ...	45 .	10.363.487	8.917.115	.44 .
Swiss Corp	Suiza ...	46 .	10.227.358	8.695.486	.48 .
Bayerische Vereinsbank ..	Alemania .	47 .	9.859.454	8.939.435	.43 .
Sumitomo Trust Banking .	Japón	48 .	9.756.057	9.236.321	.41 .
Banco do Brasil	Brasil ...	49 .	9.584.978	5.865.098	.63 .
Wells Fargo Co	U.S.A. ...	50 .	9.003.722	7.413.081	.49 .

BIBLIOGRAFIA

Aunque es muy abundante la literatura escrita sobre empresas multinacionales y, en general, sobre inversión extranjera directa, he tratado de confeccionar en este Apéndice final una lista de lo que juzgo más interesante (y quizás más asoquible).

Con éllo creo prestar una colaboración a quienes puedan estar interesados en el tema.

Obviamente no he podido leer todas las obras. Tan sólo he consultado una parte mínima, aunque, en mi opinión, suficiente. Estas obras consultadas aparecen señaladas con un asterisco en el caso de haber sido citadas en la tesis. Cuando la obra no ha sido citada, no se hace ninguna distinción entre las consultadas porque no he pretendido en ningún momento que se piense que una obra consultada y no citada carece de interés. Este es un juicio de valor que prefiero sea hecho por el interesado en la materia.

Como se verá, la bibliografía está ordenada por años, y dentro de cada año, por orden alfabético de autores.

INDICE DE OBRAS POR AÑOS Y AUTORES.

1946. HEXNER (E.), International Cartels, Chapel Hill
1951. BAIN (J.S.), Relación of profit rate to indus -
try y concentración 1936-1940, Q.J.
E., Agosto 1951.
1955. BARLOW, (E.R.) y Wender; (I.T.), Foreign Invest -
ment and Taxation, Englewood Cliffs,
N.J.: Prentice-Hall. 1955.
1956. BAIN (J.S.), Barrier to New Competition, Cambrid
ge: Harvard University Press,
KAYSEN (Carl), The Social Significance of the -
Modern Corporation, A.E.R. Mayo -
1957,
NUTTER (G.W.), Monopoly, Bigness and Progress, J.
P.E. Diciembre, 1956.
1957. BARAN, (P.A.) The Political Economy of Growth, -
Monthly Review Press.
1958. ✕ GALBRAITH (J.K.) The Affluent Society, Pelican
Books.
- ✕ HIRSCHLEIFER, (J.): "On the theory of Optimal -
Investment Decision". Journal
of Political Economy.
- MODIGLIANI (F.) New Developments on the Oligopo -
ly Front, J.P.E., 66.2 (Junio).
- VILLARD (H.), Competition, Oligopoly and Research,
J.P.E. Diciembre.
1959. ✕ ASCHAEFER, (A.) The Long-range Threat of Infla -
tion. Unión de Bancos Suizos.

- SCHMOOKLER, (J.), Bigness, Fewness and Research,
J.P.E. Diciembre.
- * SLICHTER, (S.H.): Inflation, A Problem of Shring
Importance. The Commercial
and Financial Chronicle, N°. 5840.
1960. ASOCIACION NACIONAL DE CONTABLES, PROBLEMAS CON-
TABLES EN las operaciones en
el extranjero, Research Report
N°.36, Marzo 1960, p. 4-12.
Versión castellana en HAY, 1974.
- * ARMSTRONG, (Donald.) y
LINDEMAN, (John.) "The Policies and Practice
ces of U.S.
Subsidiaries in Canada"
Washington y Montreal: The
Canadian American Committee.
- HALL (E.T.) El lenguaje del silencio en los ne-
gocios del exterior, H.B.R. Mayo-
Junio 1960 pp.87-96.
Versión castellana en HAY, 1974.
1961. * SAVING, (T.R.), Estimation of Optimum Size of
Plant by the Survivor Technique,
Q.J.E., Noviembre.
- WHYTE, (W.F.), El trabajo mundial en una perspec-
tiva intercultural, "Men at Work",
Homewood, Ill., pág.57-67. Versión -
castellana en HAY, 1974.
- WORLEY, (J.S.), Industrial Research and the New
Competition, J.P.E., Abril.

1962. * BAUMOL, The theory of Expansion of the Firm, A.
E.R. Diciembre.
- * CHANDLER, (Arnold D., Jr.) Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise.
Cambridge: M I T Press.
- * HODGSON; (R.W.), Analyzing Foreign Opportunities,
H.B.R. vol. 40, Marzo-Abril, pags. 60-79.
1963. LEY ESPAÑOLA de 20-7-63. B.O.E. de 23-7-63.
- DALKEY (N.) y HELMER (O.): An experimental application of the Delphi Method to the Use of Experts, Management Science, IX, Nº. 3, Abril pags. 458-467.
- LEIBENSTEIN, (H.) Behavioral Theory of the Firm,
Prentice Hall, Englewoods Cliffs, N.J.
- * MACLEAN, (J.G.) Financing Overseas Expansion, H.
B.R. Marzo-Abril.
1964. FARMER, (R.N.) y RICHMAN (B.M.), Un modelo comparativo para la investigación de la administración, California Management Review, Winter. Versión castellana en MAY, 1974.
- HOUSSIAUX, (J.), La grande entreprise plurinationale, Economie appliquée, Nº. 2-3
- MANSFIELD, (E.) Industrial Research and Development Expenditure: Determinants, Prospects and Relation of Size of Firm and Inventive Output. J.P.E. Agosto.
- * MARRIS R. "The economic theory of managerial capitalism". Glencoe, Illinois: The Free Press.

- MCCREARY, (E.A.) La corporación escapista, Versión castellana en HAY, 1974
- * ROBINSON, (Richard D.): "International Business Policy" Nueva York: Holt, Rinehart y Winston.
- * TELSER, (L.G.) Advertising and Competition, J. P.E. Diciembre.
- * WILLIAMSON, (Oliver E.) "The Economics of discretionary behaviour: managerial objectives in a theory of the firm" Englewood Cliffs, N.J.: Prentice - Hall.
1965. * YOSHINO, (M.Y.) Orientación de la mercadotecnia en los negocios internacionales. M.S. U. Business Topics, Verano, pags.58-64. Versión Castellana en HAY, 1974.
- ALBERT, (M.), La banque européenne d'investissement. Evolution et continuité. Revue du Marché Commun. Nº.84.
- BERG, (N.), Strategic Planning in Conglomerate. H.B.R., Mayo-Junio.
- * BRAINARD, (H.G.) International Finance and the United States Dollar, M.S.U. Business Topics, Spring. pag.44.
- BURK, (G.), U.S. Oil: A Giant Caught in its own Web. Fortune, Abril, pag.113.
- , The World's biggest merger, Fortune, Junio, pag. 176.
- , The World's biggest merger, Fortune, Julio, pag. 128.
- , Union Carbide's patient schemes, Fortune, Diciembre, pag. 147.

- BUTLER, (W.J.) y DEARDEN (J.), Managing a World Wide Business. H.B.R. Mayo-Junio.
- DANIEL (D.R.), Team at the Top, H.B.R. Marzo-Abril.
- * DERINGER, (A.) y otros, Les règles de la concurrence au sein de la CEE, R.M.C.
- * FOCSNEAUNU, Le droit de la concurrence de la CEE et le droit antitrust des Etats-Unis. R.M.C. Nº.82.
- * FORTUNE, * Directory of the 500 largest industrial corporations. Julio. pag.149 y ss.
- , * The 200 largest corporations outside - U.S. Agosto, pag.169.
- FORTUNE, A Conglomerate's World, Diciembre, pag. 149.
- GOLDSTUCKER, (J.L.), Allocating costs in international operations, Business Horizons, Winter pag. 75.
- HAMILTON, (Ch.A.) Opportunities for International Market Development, Business Horizons, Summer, pag.23
- HANER, (F.T.) Business investment negotiations in developing countries, Business Horizons, Winter, pag.97.
- * HIRSCHLEITER, J. Investment Decision under Uncertainty: Choice-Theoretic Approach. Q.J.E. Noviembre.
- KAYSEN, (Carl), Another view of corporate capitalism, Q.J.E., Febrero,
- * KNIGHTON, (L.M.) Transfer Prices to Maximize - Profit Objectives, M.S.U. Business Topics, Otoño, pag.71
- LOWE, (H.D.) Doing Business in the Developing - Countries, Business Horizons, Fall, pag.25.

- MONSEN y
DOWNS. "A Theory of large managorial firms"
J.P.E. Junio, págs 221-236.
- NEGANDHI, (A.R.) Economic Development and Private Foreign Investments, M.S.U. Business Topics. Otoño, pag.58
- PERLMUTTER, (H.V.) L'entreprise internationale: trois conceptions, Revue Economique et Sociale, Vol.23 Nº.2, Mayo.
- SHEEHAN, (R.) The Price of Success at Chrysler, Fortune, Noviembre, pag.138.
- SCHERER, (F.M.) Size of Firm, Oligopoly and Research; A Comment, Canadian Journal of Economics and Political Science, Mayo.
- Firm Size, Market Structure, Opportunity and the Output of Patented Inventions, A.E.R. Diciembre.
- SMITH, (R.A.), European Nationalism Threatens U.S. Investment, Fortune, Agosto, pag.126.
At Saint-Gobain the first 300 years were the easiest, Fortune, Octubre, pag.148.
- TAYLOR, (J.F.A.), Is the Corporation above the law?, H.B.R., Marzo-Abril.
- GARRIGUES WALKER, (A.), Análisis crítico del sistema vigente, B.E.E. Nº.65.
- MORENO SAIZ, (F.) Historia de las inversiones extranjeras en España, B.E.E. Nº.65
- POVEDA ANADON, (R.) La inversión privada exterior a largo plazo en España. B.E.E. Nº. 65.

- ROJAS, (E.), El presente de las inversiones de capital extranjero en España. B.E.E.
- SARDA DEXEUS, (J.) y VARELA PARACHE, (F.) Los movimientos financieros exteriores a corto plazo, B.E.E. Nº.65.
- VARELA PARACHE, (M.) Los movimientos de capital y los organismos económicos internacionales. B.E.E. Nº. 65.
- VILLAR SARRAILET, (H.) El capital público exterior a largo plazo y la economía española. B.E.E. Nº.65.
1966. BALASSA, (B.) American Direct Investments in the Common Market, Banco Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Junio.
- BARAN, (P.A.) y SWEEZY, (P.M.), Monopoly Capital, Monthly Review Press.
- * BENOIT, (E.), La interdependencia en un pequeño planeta, The Columbia Journal of - World Business, Spring, pages.9-18. Versión castellana en HAY, 1974.
- BETTE, (A.) , Possibilités d'avenir des entreprises communes, R.M.C. Nº.92.+
- * BLOUGH, (R.), International Business: Environment and Adaptation. New York, McGraw-Hill Book Company, Inc.
- BRADLEY, (G.E.), Building a bigger Atlantic Community Market. H.B.R. Mayo-Junio.
- BRUCK, N. y LEES, (F.), Foreign Content of U.S. Corporate Activities. Financial Analysts Journal, Septiembre-Octubre.
- CORDTZ, (D.), The face in the Mirror at General Motors. Fortune, Agosto.

- DAVENPORT, (J.) The troubled World of International Money, Fortune, Enero
- The Fine Art of Raising Cash Abroad, Fortune, Mayo
- * DERINGER, (A.), Los reglas de la concurrencia au -
soin de la C.E.E., R.M.C. pag.871
- EITEMANN, (D.K.), Stock Exchanges in Latin America.
Ann Arbor: Graduate School of Business. University of Michigan.
- * FARMER, (R.N.), Transferencia organizacional y -
estructura de clases. Academy of -
Management Journal, Septiembre, págs -
204-216. Versión Castellana en HAY,
1974.
- FORTUNE, Cuadro publicitario de las 66 plantas -
que "Prestolite International Com-
pany" tiene en 22 países del mundo.
Marzo.
- * FORTUNE, Italy's Chemical Combine: A new force -
in the market, Abril.
- , Europe's Steelmakers Face an Era of Over-
capacity. Mayo
- * The 500: A Decade of Growth. Julio
- * The top of the top. Julio pag. 226.
- * Directory of the 500 largest Industrial
Corporations. Julio, pag.230.
- * The Fifty Groups. Julio. pag.252.
- , I.C.I. is 12.000 Products. Agosto. pag. -
105-110.
- * FORTUNE, * The Fortune Directory of the 200 largest
industrials outside the U.S. Agosto, pag.
147.

- * GADDIS, (P.O.), Analyzing Overseas Investments,
H.B.R. Mayo-Junio.
- * HANER, (F.T.) Determining the Feasibility of -
Foreign Ventures. Business Horizons,
Fall, pag.35.
- HUMPHREY, (H.H.), The Challenge of International
Economic Interdependence, M.S.U. -
Business Topics, Spring 1966, pag.7
- * LABEAU, (G.), Aspects Economiques de la politique -
de concurrence dans le Marché Com-
mun. R.M.C., año 1966, pag.809
- * LEE, (James A.), Cultural Analysis in Overseas -
Operations. H.B.R. Marzo-Abril.
- MANN, (M.H.), Seller Concentration, Barriers to -
Entry and Rates of Return in Thirty
Industries, 1950-60, R.E. & S. Agosto.
- MCGARRAH, (Robert E.), Logistics for the Interna -
tional Manufacturer, H.B.R. Marzo-Abril.
- MCKENZIE, (Cameron). Incompetent Foreign Managers?.
Business Horizons, Spring, pag.83
- MATTHEWS, (Roy A.) Canada considers closer U.S. ties,
H.B.R. Mayo-Junio.
- MILES, (Raymond E.), The affluent organization.
H.B.R. Mayo-Junio
- MACE, (Myles L.) The President and International
Operations. H.B.R. Noviembre-Diciem-
bre.
- O'HANLON, (Thomas), Con Edison: The Company you
love to hate. Fortune, Marzo.
- * POLK, (Judd.) y otros: "U.S. Production Abroad and
Balance of Payments".
New York: The U.S. Conference Board.

- QUINN, (James B.) Technological Competition: -
Europe vs. US. H.B.R. Julio-Agosto.
- SCHULMAN, (James A.) Transfer Pricing in Multina-
tional Business, Tesis doctoral -
leida en la Graduate School of Bu-
siness Administration de Harvard,
en Agosto.
- ROBOCK, (S.H.) y SIMMONDS, (K.), What's new in -
International Business? Business -
Horizons, Winter, pag.41.
- * SAFARIAN A.E.: "Foreign Owrership of Canadian -
Industry. Toronto.:Mc Graw Hill.
- SINMONDS, (K.), Multinacional?. Sí, mas no del -
todo. Columbia Journal of World Busi-
ness, Vol.1, Otoño, Nº.4, págs.115-112.
Traducción al castellano en HAY, 1974.
- SMITH, (Dan Th.) Financial variables in Interna -
tional Business, H.B.R. Enero-Febrero,
págs.93-104.
- TINGEY, (Sherman), French Economic Firms operating
in France. Business Review, Abril -
-Junio, pag. 17.
- VAN CISE, (J.G.), Regulation - By Business or -
Government? H.B.R. Marzo-Abril.
- WISE, (T.A.), I.B.M.'s \$ 5.000.000.000,- Gamble.
Fortune, Septiembre.
1967. * ALBACH, (Horst), Un modelo de comportamiento del
crecimiento de la empresa. B.E.E.Nº.
70, Enero-Abril.
- ANSOFF, (H.Igor) y STEWART, (J.M.), Strategies for
a technology-based business. -
H.B.R. Noviembre-Diciembre.

- ASCH, (Petor), Conglomerato mergers and public -
policy, M.S.U. Business Topics, Win-
ter, pag.61.
- * BALL, (George W.): "Cosmocorporation: The imtance
of being stateles".
Columbia Journal of World Business.
Noviembre-Diciembre.
- BAÑALES, (R.), Problemas fiscales de la concentra-
ción de empresas. B.E.E., Nº.70. Ene-
ro-Abril.
- BARRENA, (F.), Problemas laborales de la concen-
tración de empresas. B.E.E. Nº. 70
Enero-Abril.
- * BAUMOL, (W.J.): Business behaviour, Value and -
Growth. N.Y.: Harcourt, Brace and -
World.
- BERLAGE, (L.) y VAN DEN BULCKE, (D.), Commerce -
International et developpement écono-
mique. Huitieme congrés flamand des
sciences économiques. Pag. 53.
- BOWEN, (W.), The U.S. Economy enters a new Era.
Fortuno, Marzo.
- BROES, (Ernest.) La dimension des ontroprises. -
R.M.C. Febrero, pag.85
- BUHAGIAR, (Marion). The Xerox annual Report: A -
Guided Tour. Fortune, Junio, 15, pag.
184.
- BURCK, (G.), The Perils of Multi-Market Corpora -
tion. Fortune, Febrero.
Du Pont under Prossuro. Fortune, -
Noviembre, pag. 136.
The Challenging East European Market.
Fortuno, Julio, pag.122.

- COBO, (Rafael). La concentración de empresas como fenómeno económico. B.E.E. Nº. 70
Enero -Abril.
- COMANOR, (W.S.) y WILSON, (T.A.), Advertising, Market Structure and Performance.
R.E. & S. Noviembre.
- CORDEN, (W.M.) Protection and Foreign Investment.
m Economic Record, 43.
- CORDTZ, (D.), There's another Generation of whiz Kids at Ford. Fortune. Enero, pag. 104.
- DE JUAN, (J.L.), Nuevas dimensiones empresariales en el mercado común. B.E.E. Nº. 70
Enero-Abril.
- DEMONT, (R.), La recherche dans la firme plurinationale. Economie appliquée. Nº. 4.
- DISCHAMPS, (J.C.) La coordination des investissements dans la CEE et le TRAITE de -
Rome. R.M.C. Mayo, pag. 305.
- EASTMAN, (H.C.) y STYKOLT, (S.), The Tariff and -
Competition in Canada. Toronto: -
Mac Millan.
- EIZAGA, (M.), Aspectos jurídico-mercantiles de la
llamada "concentración de empresas".
B.E.E. Nº. 70, Enero-Abril.
- EYCKEN, (H.V.) "Economics of aid" -Justification
economique de l'aide au developpe -
ment du point de vue des pays indus-
trialisés. Comisión A-1 Octavo Con -
greso flamenco de ciencias económicas. Págs. 29-52.

- FARMER, (R.N.), Procedimientos a seguir en las operaciones de exportación e importación. Versión castellana en HAY, 1974, correspondiente a un extracto de la obra del mismo autor titulada, Incidents in International Business, Homewood, Ill.: R.D. Irwin, Inc. - págs. 5-13.
- FERNANDEZ MARINA, (E.), La realidad de las concentraciones en España. B.E.E. Nº.70. Enero-Abril.
- ✱ FORTUNE, (Ed.), Cunard fights for survival. Enero, pag. 57.
- Where the industries of the seven - ties will come from?, Enero.pag.96.
- Fortune's forum on the Changing Business Scene. Marzo.
- The case for conglomerates. Junio 15 pag. 163.
- The top pf the top. Junio 15, pag.194.
- ✱ The 500 largest U.S. industrial corporations. Junio 15. pag.196.
- ✱ Fortune directory of the "Fifty's". Junio 15, págs. 216 y ss.
- The promise of the multinational - corporation. Junio, pag. 80
- ✱ FORTUNE. (Ed.), The Japanese Discover Alaska. Septiembre, 1, pag. 49.
- ✱ The 200 largest industrials outside the U.S. Septiembre, 15. pag. 140.
- ✱ Inside the 200. Septiembre, 15. pag. 182 ss.

- * GALBRAITH, (G.K.), El nuevo Estado Industrial, -
Ariel.
- GOLIGHTLY, (Henry O.), The airlines: A case study
in management innovation. Business -
Horizons, Fall. pag.67.
- GRAY, (H.P.), The Balance of Payments contribu -
tions of multinational corporations.
The Journal of Business, Julio.
- GROSS, (Albert.) Meeting the competition of giants.
H.B.R. Mayo-Junio.
- GUZZARDI Jr.(W.), Why the climate is changing for
U.S. investment. Fortune, Septiembre
15, pag.112
- HODES, (R.B.), An introduction to doing business
in the USA under the foreign investors
tax Act of 1966. B.I.F.D., Febrero,
pag. 55.
- KENEN, (Peter B.), Teoría • historia de los aran -
celos. Versión castellana en HAY, -
(1974), correspondiente a un extracto
de su obra:
International Economics. (2ª.ed.).
Prentice-Hall Inc.Englewood Cliffs,
N.J.
También en HAY 1974 aparece otro ex -
tracto de la misma obra bajo el títu
lo:
Uso y abuso de los aranceles.
- KINGSLEY, (R.E.), The U.S. business image in La -
tin America. M.S.U. Business Topics.
Spring, pag.74
- KINGSTON, (W.), Invention and Monopoly.

- KRISTOL, (Irving), Professor Galbraith's "New Industrial State." Fortune. Julio, pag. 90.
- MAIN, (Joromy), Our first real international bankers. Fortune. Diciembre. pag.143.
- MANN, (M.H.) y otros, Advertising and concentration: an empirical investigation. Journal of industrial economics. Noviembre.
- MCDONALD, (J.), Westinghouse invents a new wos - tinghouse. Fortune. Octubre, pag.143.
- MARCUS, (S.), Antitrust in practice. Business Horizons, Fall. pag.59.
- NEHRT, (Lee C.), International Finance for Multinational Business. New York: International Textbook Company.
- O'HANLON, (Th.), 5.350 Companies: A mixed-up Furniture Industry. Fortune. Febrero. Mobil Oil "Squarely in the Middle". Fortune. Septiembre, 1.pag.86.
- PLASSCHAERT, (S.), Les Institutions de Bretton-Woods et les banques de développement regional. Octavo Congreso Flamenno de ciencias económicas, Págs. 227 ss.
- * POLK, (Judd.): "Issues and Objectives of U.S. Foreign Trade Policy.(Washington: U.S. Government Printing Office).
- R.M.C. (Ed.), Les règles de la concurrence au sein de la CEE.
- RICHTMAN, (B.M.), Capitalists & Managers in Communist China. H.B.R. Enero-Febrero.

1968. ALBROOK, (Robert C.). How to Spot Executives - Early. Fortune, Julio, pag.106.
Business Wrestles with its Social Conscience. Fortune, Agosto, pag.88.
- ANDRE, (Charles), Le libre-échange et les pays sous-développés: stimulant ou frein de la croissance économique. Revue - Economique. Mayo.
- BENARD, (A.), Rayonnement national et Entreprise multinationale. Problemes d'actuali-
té. Enero.
- B.I.F.D., Taxation of foreign Enterprises in Yu-
goslavia, France and Pakistan. Enero.
, Foreign Investors Tax Act. Febrero.
Agreement concluded between France and
USSR concerning taxation of patent ro-
yalties. Marzo.
- BROWN, (Stanley H.), Look who's become a take-
-over target: A & P. Fortune, Sep.1.
pag. 118.
- BURCK, (Gilbert.) The Computer Industry's great
expectations. Fortune, Agosto, pag.92.
- BUZZELL, (Robert D.), Can you Standardize Multi-
national Marketing? H.B.R. Noviembre,
Diciembre.
- DAVENPORT, (John.), Japan's competitive cutting
edge. Fortune. Sept.1, pag.90.
- DAVERIO, (Paul V.) y
- GOSLIN, (Lewis N.), Innovation in Production Tech-
nology. Business Horizons. Junio.
- DOYLE, (P.) Advertising Expenditure and Consumer
Demand. O.E.P. Noviembre.
Economic Aspects of Advertising:
A survey. E.J. Septiembre.

- EVANS, (Richard H.), A Behavioral Model for Market Segmentation. Business Review. Otoño, pag. 55.
- * FORTUNE, (Ed.) Close-ups and perspectives. Septiembre, 15. pag. 138.
- * Changes at the top of the top. Septiembre, 15. pag. 128.
- * The Fortune Directory of the 200 - largest industrials outside the U.S. Septiembre, 15. pag. 130.
- * The Worldly Banks. Septiembre 15. pag, 107.
- The Montecatini-Edison Take-over. Noviembre, pag. 83.
- The Biggest, Wildest Merger Year Ever. Junio. 15. pag. 43.
- * The 500 largest US industrial corporations. Junio, 15. pag. 186.
- * The fifty largest "in several sectors". Junio, 15. pag. 208.
- * The top of the top. Junio, 15. pag. 318.
- Anomalies and Paradoxes. Junio, 15. pag. 224-350.
- * GALBRAITH, (J.K.) American Capitalism.
- GELLERMAN, (Saul W.), Motivating men with money. Fortune. Marzo, pag. 144.
- GEORGE, (K.D.), Concentration barriers to entry - and rates of return. R.E. & S. Mayo.
- GUILLAUMONT, (P.), L'aido internationale au deve - loppement. Revue Economique. Noviembre.

- HENDERSON, (H.), Should Business tackle society's problems? H.B.R. Julio-Agosto.
- * HUFBAUER, (G.C.) y
ADLER, (F.M.), Overseas Manufacturing Invest -
ment and the Balance of Payments.
New York: National Foreign Trade -
Council.
- HUGHES, (Edward.), The Russians drill deep in the
middle east. Fortune. Julio, pag.102.
- HIMER, (Stephen), La grande corporation multina-
tionale:
Analyse de certaines raisons qui -
poussent à l'integration internatio-
nale des affaires. Revue Economique.
Noviembre.
- JANEWAY, (E.), La economía de las crisis. Versión
castellana del año 1969.
- JUDELSON, (David N.), A Philosophy for a Conglo-
merate Company. Business Horizons. -
Junio.
- * KOLDE, (Endel). International Business Enterprise.
Englewood-Cliffs, N.J.: Prentice-Hall,
Inc.
- LAGOS, (Gustavo), Empresas multinacionales: aspec-
tos socio-económicos, políticos e -
institucionales. Revista de la Inte-
gración. Mayo.
- LEE, (James A.), Developing managers in developing-
countries. H.B.R. Noviembre-Diciembre.
- LOOMIS, (Carol J.), The Epic Corporate Bond Bingo.
Fortune. Febrero, pag. 120.
- MAIN, (Jeremy), Chrysler's well ordered come-back-
-by the numbers. Fortune. Noviembre,
pag.164.

- MAYER, (Martin), Bernie Cornfeld's first billion.
Fortune, Marzo, pag. 138.
- MECKLIN, (John M.), Why Boeing is missing the Bus?
Fortune. Junio 1. pag. 80.
- MIRACLE, (Gordon E.), International advertising -
principles and Strategies. M.S.U. -
Business Topics. Otoño, pag.29.
- MOCKLER, (Robert J.), y otros, The Art of Managing
a Franchise. Business Horizons. Agot.
- MOUSSIS, (Nicolas S.) A propos de Fiat-Citroen.
L'entreprise internationale euro-
peenne est-elle necessaire et pour-
quoi? R.M.C. Nº.117. pag.950.
- MURPHY, (Charles J.V.), Jack Simplot and his pri-
vate conglomerate. Fortune. Agosto,
pag. 122.
Boeing's ordeal with the SST.
Fortune. Octubre, pag. 129.
- NELSON, (R.R.), A Diffusion Model of International
Productivity Differences in Manufac-
ring Industry. A.E.R. Diciembre.
- PARKER, (A.), Mergers and Acquisition.4,
Mayo-Junio.
- PATTERSON, (Jeanne), Conglomerates: The legal -
issues. Business Horizons. Febrero.
- ✱ POLK, (J.) "The New World Economy"
Columbia Journal of World Business.
Enero-Febrero.
- ✱ REDDAWAY: "U.K. Direct Investment Overseas"
Cambridge: Cambridge University Press.

- R.M.C. (Ed.), L'opinion americaine sur les investissements directs en Europe.
R.M.C. N° 114. pag. 304.
Cooperación y concentraciones de empresas en la C.E.E.
- ROBINSON, (Dwight E.), U.S. style of life invades Europe. H.B.R. Septiembre-Octubre.
- ROOT, (Franklin R.), The expropriation experience of American Companies. Business Horizons. Abril.
U.S. Business Abroad and the Political Risks. M. S.U. Business Topics. Winter. pag. 73.
- ROSE, (Sanford.), The rewarding strategies of multinationalism. Fortune. Septiembre, 1. pag. 100.
- RUKEYSER, (William S.), Gulf & Western Rambunctious "Conservatism". Fortune. Marzo, pag. 122.
Creeping capitalism in Government Corporations. Fortune. Septiembre, 15. pag. 124.
- SOEMITRO, (Rohmat.) Investment of Foreign capital in Indonesia. E.I.F.D. Noviembre.
- TRAIMOND, (Pierre), Le renouvellement de la theorie du rôle des industries motrices dans le developpement. Revue Economique. Marzo.
- VARIOS, International Business and American Prosperity. M.S.U. Business Topics. Winter. - pag. 7.
- VERNON, (R.), Antitrust and International Business. H.B.R. Septiembre-Octubre, pag. 78-87.

- VOGEL, (Peter P.), Round 2 in International Business. Business Horizons. Agosto.
- WATERMAN, (Merwin H.), Financial Management in - Multinational Corporations. Michigan Business Review: Parte I, Enero pag. 10-15 Parte II, Marzo. pag. 26-32.
- WEILLER, (Jean), Les nouvelles politiques économiques et le caractère "autonome" - des flux d'investissements privés - à l'étranger. Revue Economique. Noviembre.
- WIERZYNSKI, (Gregory H.), The Battle for the - European Auto Market. Fortune. Septiembre 15. pag.119.
1969. ADELMAN, (M.A.), Comment on the "H" Concentration Measure as a Numbers Equivalent. R.E.&S. Nº. 51 (Vol.)
- ATTIYEH, (Robert S.), Where next for conglomerates? Business Horizons Diciembre.
- BEARDWOOD, (Roger), Sophistication comes to the Tax Havens. Fortune. Febrero, pag.94.
- BEHRMAN, (J.N.), Some Patterns in the Rise of - the Multinational Enterprise. Chapel Hill: University of North - Carolina, Graduate School of Business.
- BURCK, (Gilbert), The Merger movement rides high. Fortune. Febrero, pag.79.
- BUSINESS CONDITIONS, (Ed.), Derechos especiales de giro. Banco de la Reserva Federal de Chicago. Octubre, pag.6-11. - Versión castellana en HAY 1974.

- Eurodólares- una fuente importante de fondos para los bancos americanos.
Ibid. Junio. pag.9-20. Versión castellana en HAY 1974.
- CAMERON, (Juan), Threatening weather in South America. Fortune. Octubre, pag.38.
- CARRUTH, (Eleanore), International Paper sees the forest through the trees. Fortune. Marzo, pag. 105.
- CHRISTIAANSE, (Jan H.), Conventions fiscales entre pays développés et pays en voie de développement. B.I.F.D. Octubre.
- DANCE, (W.D.), El desarrollo de la estructura en las operaciones multinacionales. Columbia Journal of World Business Noviembre-Diciembre, pag,25-30. Versión castellana en HAY 1974.
- DAVENPORT, (John.), The Chemical Industry pushes into hostile country. Fortune. Abril. pag. 103.
- DIAMOND, (Robert S.) Managers away from home. Fortune, Agosto, pag. 56.
- * DUNNING, (John H.) The role of american investment in the British Economy.
London: P.E.P. Broadsheet, N° 507. - Febrero.
- DUPONT, (C.), L'entreprise et la concurrence internationale Dunod Economie. Paris.
- EITEMAN, (David K.), Financial Management of US subsidiaries in Argentina. Prospect, The Journal of AIESSEC International. Spring, pag. 33-44.

FORTUNE, (Ed.), Operation Hannibal: Jungle Oil -
for World Markets. Febrero, pag. 109.
The Junta means bad business in Perú.
Marzo, pag. 55.
Open season on Conglomerates. Mayo,
pag. 43.
Ford's Costliest Foreign Strike. -
Mayo, 1. pag. 49.
The great Corporate Capital Hunt. -
Mayo. pag. 33.
Are the Conglomerates Finished? -
Mayo, pag. 135.
The Youngest Giant. Mayo, pag. 293.
Chrysler, leads the way to Japan. -
Julio, pag. 33.
The Flow of Funds in Investments. -
Julio.
The Challenge of Multinational Busi-
ness, Agosto. pag. 73.
The fifty largest banks outside the
US. Agosto, pag. 112.
Crucial hours for the Swiss Watch -
Industry. Agosto, Pag. 116.
A Marriage of French Cousins. Agos-
to, pag. 118.
Conglomeration, Spanish Style. Agos-
to, pag. 166.
Here come the japanese - Again. -
Agosto, pag. 172.
What Business thinks - about infla-
tion. Noviembre, pag. 157.
What Business thinks - about manage-
ment incentives. Diciembre, pag. 115.

- IVANCEVICH, (John M.) y
BABER, (James C.), The job satisfaction of -
American Managers Overseas. M.S.U.
Business Topics. Summer, pag. 72.
- KAHN, (Philippe), International Companies. Journal
of Trade Law. Septiembre-Octubre.
- * KINDLEBERGER, (Ch.P.), American Business Abroad:
Six Lectures on Direct Investment.
New Haven Yale University Press.
- JOHNSON, (Samuel) y
PARKS, (F.N.), Europiant revisited. Business-
Horizons, Diciembre.
- LOOMIS, (Carol J.), That long, lively pursuit of
A.B.C., Fortune. Marzo, pag. 130.
- LOUIS, (Arthur M.). The View from the Pinnacle:
What business thinks. Fortune. Sep-
tiembre, pag. 92-95.
Ten Conglomerates and How they Grew.
Fortune. Mayo, pag. 152.
- MCDONALD, (John), The New Game of Business. Fortu-
ne. Mayo, pag. 143.
- MCQUADE, (Walter), The Man who taught a Corporate
Elephant to Dance. Fortune. Febrero,
pag. 122
- MAIN, (Jeremy), The hot oil rush in Arctic Alaska.
Fortune, Abril. pag. 120.
- MECKLIN, (John M.), Rolls-Royce's \$2 billion hard
sell, Fortune. Marzo, pag. 123.
- MICHALET, (C.A.), L'entreprise plurinationale. -
Dunod Economie. París.
- MILLER. (R.A.), Market structure and industrial -
performance: relation of profit rates
to concentration, advertising and -
diversity. Journal of industrial Econo-
mics. Abril.

- O'HANLON, (Thomas), General Motors takes the -
high ground. Fortune. Mayo, 1.pag.70.
- PATTERSON, (James M.), Corporate behavior and -
balance of power. Business Horizons.
Junio.
- ROSE, (Sanford), Bigness is a numbers game. For-
tune. Noviembre. pag. 112.
The case for the One-Bank Holding -
Company. Fortune. Mayo, pag. 163.
- RUKEYSER, (William S.), The World's fastest gro-
wing auto company. Fortune, Diciembre,
pag. 76.
- * SAFARIAN, A.E.: The Performance of Foreign-Owned
Firms in Canada.
Washington y Montreal: The Canadian-
American Committee.
- SALERA, (Virgil), Multinational Business.
Boston:Houghton Mifflin Company.
- SARNOFF, (R.W.), Multinacionalismo: un nuevo reto
a la Administración.
The M.B.A. Enero, pag. 40-43. Versión
castellana en HAY, 1974.
- SCHOLLHAMMER, (Hans), The compensation of Inter -
national Executives. M.S.U. Business
Topics. Winter, pag. 19.
- SCHRIBER, (Thomas J.), Fortran case studies illus-
trating fundamental business applica-
tion.
Ann Arbor, Michigan: University of -
Michigan. Graduate School of Business
Administration.
- SHANNON, (F.B.), Management developpment at Wes -
tern Electric.Business Horizons. -
Diciembre.

- SIEKMAN, (Philip), Now it is the Europeans versus I.B.M. Fortune. Agosto, pag. 86.
Societe Generale: "Belgium's Muscle-Bound Giant". Fortune. Febrero, pag. 98.
- STOBAUCH, (Robert B.), How to Analyse Foreign Investment climates. H.B.R. Septiembre-Octubre.
- STONEHILL, (Arthur.) y otros, Financial structure and multinational corporations. California Management Review. Fall.
- VAUPEL, (J.W.) y
- CURHAN, (J.P.), The Making of Multinational Enterprise. Boston: Harvard Business School.
- WYTMAR, (Richard J.), Mergers and the executive. Business Horizons. Diciembre.
- ZALAZNICK. (Sheldon), Volkswagen of America: Today the Cheap Car, Tomorrow the Works. Fortune, Marzo.
- ZEITLIN, (Sherwin S.), United States Taxation of Foreign Enterprise. B.I.F.D. Doib.
1970. ADELMAN, (M.A.), The multinational Corporation in World Petroleum. En Ch.P. Kindleberger: The International Corporation: A Symposium.
- ALBERTS, (William W.), The Profitability of Conglomerate Mergers: Sources and Prospects.. Business Review. Winter. pag. 13.
- * ALIBER, (Robert Z.), The theory of Direct foreign investment. En Ch.P. Kindleberger: The International Corporation: A Symposium.

- ALEJANDRO, (Carlos F.D.), Direct Foreign Investment in Latin América. En Ch.P.Kindleberger: The International Corporation: A Symposium.
- ✕ AMMER, (Dean S.), Has Big Business lost Entrepreneurial Touch? Business Horizons. - Diciembre,
- ✕ ATHOS, (Anthony G.), Is the Corporation next to fall? H.B.R. Enero-Febrero.
- BAKER, (James C.) y KONDO, (Takao.), Japanese Policy Concerning Foreign Investment in Japan. Business Review. Otoño, apg. 5.
- BANCO URQUIJO. (Ed.), International Investment in Spain. Barcelona.
- ✕ BARANSON, (J.), Technology Transfer through the International Firm. A.E.R. Vol.60.
- ✕ BEHRMAN, (J.N.), National Interests and the Multinational Enterprise. Englewood Cliffs. New Jersey. Prentice-Hall Inc.
- ✕ BHAGWATI, (J.), Oligopoly Theory, Entry Prevention and Growth. M.I.T., mimeografiado.
- ✕ BLAUHORN, (Kurt.), Europa, ¿Continente de segunda categoría? Versión en castellano en Plaza y Janés, 1972.
- BOARD OF TRADE JOURNAL, (Ed.), Book values of overseas direct investments. Sept.23.
- ✕ BOETTINGER, (Henry M.), Technology in the manager's future. H.B.R.Noviembre-Diciembre.
- ✕ BOLETIN INFORMATIVO DE LA CEE, Texto del acuerdo de los bancos centrales de la CEE instituyendo un sistema de sostén monetario a corto plazo. Marzo.

- BRASH, (D.T.), Australia as Host to the International Corporation. En
Ch.P.Kindleberger: The International Corporation: A Symposium.
- * BROOKE, (M.Z.) y
REMMERS, (H.Lee), The strategy of multinational enterprise: organization and finance.
New York, American Elsevier Publishing Company, Inc
- * BROSI, (Guido), National Tax Hindrances to Cross-border concentration in the EEC.
Harvard International Law Journal, II.
- * BROWN, (Warren B.), Mergers, Managers and Organization in the 1970's. M.S.U. Business Topics, Summer, pag.49.
- * CARLSON, (Edward E.), International Growth of Western International Hotels. Business Review, Spring. pag.5.
- * CARROLL, (Daniel T.), Conglomerates revisited. g
Business Horizons. Agosto.
- * CLOSETS, (Francois de), Peligro en el progreso.
Traducción al castellano en Plaza y Janés, 1971.
- * COMISION DE LA CEE, La politique industrielle de la Communauté. Memorandum de la Commission au Conseil.
Proposta di un Statuto di Società per azioni europeo.
- * CRAVENS, (David W.) y otros, Consumerism: a perspective for business. Business Horizons. Agosto, pag. 21.

- ✱ DAMM, (Walter), Los aspectos económicos de la inversión directa europea en los Estados Unidos.
En Sidney Rolfe y Walter Damm: La corporación multinacional en la economía mundial".
- ✱ DELMAS, (Jacques), Un cadre juridique nouveau pour la coopération inter-entreprises: le groupement d'intérêt économique.
R.M.C. Nº.138, pag. 520.
- ✱ DEMAREE, (Allan T.), G.E.'s Costly Ventures into the future. Fortune. Octubre.
- ✱ DIAMOND, (Robert S.), What Business Thinks about labor. Fortune. Julio.
- ✱ DOCUMENTATION FRANÇAISE; Les Sociétés Internationales. Julio, 20.
- ✱ DOS SANTOS, (Theotonio), The Structure of Dependence. A.E.R. Mayo.
- ✱ DUFEY, (Gunter) ✱ 1, Innovations in International Money and Capital Markets.
Michigan Business Review. Mayo.
- ✱ 2, The Eurobond Market: Its Significance for International Financial Management.
Journal of International Business. Studies Summer.
- ✱ DUNNING, (John H.) 1, Technology, U.S. investment and European economic growth.
En, Ch.P. Kindleberger, "The International Corporation: A Symposium.
- ✱ 2, Studies in International Investment. G. Allen & Unwin.

- * EITEMAN, (David K.), A Model for Expropriation - Settlement. Business Horizons. Abril.
- * ELLIS, (J.J.A.), Los aspectos legales de la inversión directa europea en los EE.UU. En Sidney Rolfe y Walter Damm, "La corporación multinacional en la economía mundial.
- * FIELDEN, (John S.), Today the Campuses, Tomorrow the Corporations. Business Horizons. Junio.
- FORTUNE, (Ed.) 1, What Business thinks-on environment. Febrero.
- * 2, The Fortune 500. Febrero
- * 3, The Fortune 500 Survey. Julio
- * GOLDBERG, (Paul M.) y
KINDLEBERGER, (Ch.) "Toward a GATT for Investment: A Proposal for Supervision of the - International Corporation". Law and Policy in International Business". Vol.2, Nº.2.;
- * GOLDMAN, (Richard L.), Foreign Investment and Taxes in the U.S. B.I.F.D. Diciembre.
- * GREEN, (James), y
DUERR, (Michael G.), Intercompany transactions in the Multinational Firm. New York: The Conference Board.
- * HELLMAN, (Rainer) * 1, La inversión directa norteamericana en Europa. En - Sidney Rolfe y Walter Damm. "La Corporación multinacional en la economía mundial".
- * 2, The Challenge to U.S. Dominance of the International Corporation. New York, Dutton.

- * HOUSSIAUX, (J.), Les politiques économiques dans la zone atlantique.
- * HYMER, (Stephen), y ROWTHORN, (R.), Multinational Corporations - and International Oligopoly: The - Non-American Challenge. En Ch.P.Kindleberger: "The International Corporation: A Symposium.
- * JOHNSON, (H.G.), La corporación multinacional como agente del desarrollo. Columbia Journal of World Business. Mayo-Junio. pag. 25-30. Versión castellana en - HAY, 1974.
- JOHNSON, ,The Efficiency and Welfare implications of the International Corporation. En Ch.P.Kindleberger, "The International Corporation: A Symposium.
- * KINDLEBERGER, (Ch.P.), The International Corporation: A Symposium.
- * KOSZUL, (J.P.), American Banks in Europe. En Ch.P.Kindleberger, "The International Corporation: A Symposium".
- * LANGER, (Marsall J.), Tax Havens of the World. B.I.F.D., Octubre.
- * LEONTIADES, (James), Transatlantic Split over Business Bigness. M.S.U. Business - Topics. Summer. pag. 21.
- * LEWIS, (J.Furman), y otros, The Eurodollar Markets: their nature, role and future. Business Horizons, Abril.
- * LIETAER, (Bernard A.), Managing risks in foreign-exchange H.B.R. Marzo-Abril.

- * LITVAK y otros, Foreign Investment: The experience of host countries. New York: Praeger.
- * MACHLUP, (Fritz), Euro-Dollar Creation, A Mystery Story. Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review. Septiembre.
- * MAKINEN, (G.E.), The Pay-off Period of Direct Foreign Investment by the U.S. automotive industry. The Journal of Business. Octubre.
- * MCLAREN, (Richard N.), La política norteamericana contra el monopolio y la inversión extranjera directa. En Sidney Rolfe y Walter Damm.
"La corporación multinacional en la economía mundial".
- * MOYER, (Reed), British Attitudes toward U.S. direct investment. M.S.U. Business Topics. Summer. pag. 63.
- * MULKERN, (Louis J.), Venture Banking: A new Dimension. Business Review. Summer, pag. 31.
- * POWRIE, (Thomas L.), La inversión extranjera directa en Canadá. En Sidney Rolfe y Walter Damm.
"La corporación multinacional en la economía mundial".
- * ROIG AMAT BARTO, (Ed.), La empresa multinacional. Algunos aspectos importantes: Colección I.E.S.E. EUNSA.
- * ROLFE, (Sidney.), y DAMM, (Walter), 1. La corporación multinacional en la economía mundial. Versión castellana del original inglés en Editorial DIANA, 1971.

- * ROSE, (Sanford), *1. The poor-countries turn from buy-less to sell more. Fortune. Abril, pag.90.
2. Are those 11.400 Banks Really Necessary? Fortune. Noviembre, pag. 113.
- * RUBIN, (Seymour J.), The International Firm and the National Jurisdiction. En Ch.P.Kindleberger. The International Corporation: A - Symposium.
- * SHAPIRO, (Eli), The Supply of Funds for U.S. - Direct Foreign Investment. En Ch.P.Kindleberger. The International Corporation: A - Symposium.
- * SIEKMAN, (Philip), 1. Europe's Love Affair with Bigness. Fortune. Marzo
* 2. Kodak and Polaroid: An End Peaceful Coexistence. Fortune. Noviembre.
- STEVENS, (Robert.), The eurodollar markets:some added comments. Business.Horizons. Abril.
- * STOBAUGH, (Robert.), Jr., Financing Foreign Subsidiaries of U.S. controlled Multinational Enterprises. Journal of International Business - Studies. Summer.
- * SWEENEY, (James K.), A Small Company Enters the European Market. H.B.R. Septiembre-Octubre.

- VERNON, (R.), Futuro of the Multinational Enterprise. En Ch.P.Kindleberger. The International Corporation: A Symposium.
- TRUITT, (J.Frederick), The foreign investor: Realistic Rhetoric Required. Business Horizons. Diciembre.
- * TURNER, (Louis), Invisible Empires. London, Hamish Hamilton.
- UNDINK, (B.J.) y otros, Corporate Taxation in Latin América. B.I.F.D. Junio.
- VAN ZANDT, (Howard F.), How to Negotiate in Japan. H.B.R. Noviembre-Diciembre.
- WALTZ, (K.N.), The Myth of National Interdependence. En Ch.P.Kindleberger The International Corporation: A Symposium.
- * WILLEY, (H.D.), Direct Investment Controls and The Balance of Payments. En Ch.P.Kindleberger The International Corporation: A Symposium.
- WITTNEBERT, (Fred R.), Bigness versus profitability. H.B.R. Enero-Febrero.
- * WOLFF, (Richard D.), Economics of Imperialism. Modern Imperialism: The view from the Metropolis. A.E.R. Mayo.
- YOSHINO, (M.Y.), Japan as Host to the International Corporation. En Ch.P.Kindleberger The International Corporation: A Symposium.
1971. ACTUALIDAD ECONOMICA. (Ed.), La huelga multinacional. Nº.703. 4- IX - 71.
Inversiones extranjeras. 27 - III - 71.
 Las 100 grandes empresas españolas.
 13 - III - 71.

Inversiones extranjeras en España.

3 - IV - 71.

- * ADLER, (Michael). The impact of the U.S. direct - investment controls. Journal of International Business Studies, Spring.
- AHARONI, (Yair). On the definition of a multinational corporation. Quarterly Review of Economics and Business. Autumn, pag. 27-37.
- * ALALC, (Ed.), Documento: Empresas multinacionales en Latinoamérica. De 4-V-70. Publicado por Revista de la Integración, en Mayo, 1971.
- * AMMER, (Dean S.), Antitrust laws are anticompetitive. Business Horizons. Octubre.
- * ANTONANZAS, (Juan Miguel), Diversificación en la empresa multinacional. Innovación & Empresa. Junio.
- ARPAN, (Jeffrey S.), International Differences - in disclosure practices. Business Horizons. Octubre.
- * ATCHABAHIAN, (Adolfo), Some Aspects of International Double taxation between developed and developing countries. B.I.F.D. Diciembre.
- BAKER, (James C.), Joint Ventures in Japan and how to obtain management control. M.S.U. Business Topics. Winter. pag. 47.
- BALLON, (R.J.), Japan's Market and Foreign Business. Tokyo: Sophia University.
- BANCO DE BILBAO, (Ed.). Las Empresas Multinacionales. Informe anual.

- ✱ BEHRMAN, (Jack N.), ✱ 1. Governmental policy alternatives and the problem - of international sharing. En J.H. Dunning "The multi nationale Enterprise".
- ✱ 2. Can Governments slay the dragone of multinational enterprise?. European Business. Winter, pag. 53.
- ✱ 3. U.S. International Business and Governments. New York: McGraw-Hill.
- ✱ BELL, (D.M.), Why I.C.I. decided to move into - Continental Europe and how they did it. Industrial Marketing Management. Septiembre, pag. 39.
- BETTIGNIES, (H.G.de), y
LEE, (Evans), The Future à la française: how french companies see their strategy?. European Business. Summer.
- BITAR, (Sergio), La inversión extranjera en la industria chilena. El Trimestre Económico. Octubre-Diciembre.
- BOLETIN DE LONDRES. (Banco de Bilbao), Inversiones extranjeras en España. Septiembre-Octubre.
- ✱ BOLETIN INFORMATIVO DE LA CEE. La compatibilidad y la primacía del derecho comunitario sobre los derechos nacionales. Mayo.
- ✱ BROWN, (Lester R.), De l'état-nation aux entreprises multinationales. Economie et Humanisme, Marzo-Abril.

- BURSK, (Edward C.) y otros, Financial Control of Multinational operations. New York: Financial Executives Research Foundation.
- * BURTIS, (David) y otros (eds.): Multinational corporation- Nation- state interaction "An Annotated Bibliography". Philadelphia. F.P.R.I.
- * CARROLL, (Mitchell B.), Multinational Corporations - European tax tribulations. B.I.F.D. Julio.
- * CATEORA, (Philip R.), The Multinational Enterprise and Nationalism. M.S.U. Business Topics. Spring, pag. 49.
- * CAVES, (Richard E.), International Corporations: The industrial economics of investment. Economica. Febrero.
- * COMANOR y WILSON, On advertising and profitability. R.E.&S. Noviembre.
- COMISION DEL ACUERDO DE CARTAGENA., Documento sobre: Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías. El Trimestro Economico. Octubre-Diciembre.
- COMMERZBANK, (Ed.), Who owns whom. Abril.
- CONGRESO DEL COMITE EUROPEO DEL CIOE, La empresa fuerte en 1980 será aquella que no forme una entidad aislada. Innovación & empresa. Julio.
- COPEMAN, (G.), The Chief Executive and Business Growth. London: Leviathan House.

- DANIELS, (John D.), Recent Foreign Direct Manufacturing Investment in the United States. New York: Praeger.
- D'ANTIN, (Philippe), The Nestlé product manager as demigod. European Business. Spring, pag. 44.
- * DAVIS, (Steven I.), U.S. Banks abroad: One-Stop Shopping?. H.B.R. Julio-Agosto.
- DOUGIER, (Henry), Risk, money, motivation: the ventures of venture capital in Europe. European Business. Winter, pag. 32.
- * DUBOFF, (R.B.), Transferring wealth from Underdeveloped to Developed Countries via direct foreign investment: Comment. Southern Economic Journal. Vol, 38. pag. 118-121.
- * DUNNING, (John H.), 1. The Multinational Enterprise. G. Allen & Unwin.
- * 2. The multinational enterprise: the background. En Dunning, "The multinational enterprise.
- DYMSZA, (William A.), East-West Trade: Types of Business Arrangements. M.S.U. Business Topics. Winter, pag. 22.
- ESADE, (Ed.), Inversiones extranjeras-La realidad española. Servicio de publicaciones. Barcelona.
- * ESPOSITO, (L.) y
ESPOSITO, (FF.), Foreign Competition and Domestic Industry profitability. R.E.&S. Noviembre.

- FARJAT, (G.), Droit International. Pr. Univ. -
France, Coll. Themis. Vol, I. 443 p.
Paris.
- ✠ FERRER, (Aldo), El capital extranjero en la economía argentina. El Trimestre Económico. Abril- Junio.
- FORTUNE, (Ed.), A Big Foreign Stake in U.S. Industry. Agosto.
- ✠ FRANKO, (Lawrence G.), 1. Joint venture survival in multinational corporations. New York & London: Praeger.
- ✠ 2. Strategy+structure-frustration = the experience of European firms in América.
European Business.
Otoño, pag. 28.
- ✠ FURTADO, (Celso), Dependencia externa y teoría económica. El Trimestre Económico. Abril-Junio.
- GOLDSTON, (Eli), What we can learn from Japan. Fortune. Octubre.
- ✠ GREER, (D.F.), Advertising and Market concentration. Southern Economic Journal. Julio.
- HAYS, (Richard D.), An Introspective Structure for Foreign Investment Decisions. M.S.U. Business Topics, pag. 61.
- HOLTON, (Richard H.), Marketing Policies in Multinational Corporations. California Management Review Summer.
- ✠ HORST, The theory of the Multinational Firm. J.P.E. Septiembre-Octubre.

- INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, (Ed.), Las empresas multinacionales. Enero
- INNOVACION Y EMPRESA, (Ed.), 1. Concentración de empresas en España. Enero, pag. 25.
- Rolls Royce, una quiebra insólita. Marzo, pag. 5.
- Empresas multinacionales. Problemas de dirección. Nº. de Junio completo.
- La expansión de los bancos norteamericanos en Europa. Diciembre, - pag. 31.
- Una política industrial y tecnológica global. Diciembre.
- * LEA, (David), Multinational Companies and Trade Union Interests. En Dunning "The Multinational Enterprise".
- * LEVINSON, (Charles), Capital, Inflation and the Multinationals. Allen & Unwin.
- MACDOUGALL, (R. Donald) y
- MARTINO, (Edoardo Do), International Executive Pay - Who cheats whom?. European Business. Summer. pag. 71
- MARSAL, (F. Prieto), Concentración de empresas en Europa. Innovación y Empresa. Julio, pag. 38;
- MANAGEMENT INTERNATIONAL REVIEW, Multinational Corporations Some Aspects. Vol, 11. Nº. 4-5 completo.
- * MAYER, (Lawrence A.), The World Economy: Into a time of Stagflation. Fortune. Agosto. pag. 144.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, Las 100 grandes empresas industriales españolas en 1970. Madrid.

- ✱ MURRAY, (Robin), The Internationalization of Capital and the nation state. En Dunning "The multinational Enterprise".
O.C.D.E., International Conference on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices.
Cambridge. London. H.M.S.O.
- ✱ PAZOS, (Felipe), El financiamiento externo de la América Latina. ¿Aumento progresivo o disminución gradual?. El Trimestre Económico. Abril-Junio.
- ✱ PENROSE, (Edith), The State and Multinational enterprises in less-developed countries.
En Dunning "The Multinational Enterprise".
- ✱ PIPER, (James R.) Jr.), How U.S. Firms Evaluate Foreign investment opportunities.
M.S.U. ~~Business~~ Topics Summer, pag. 11.
- ROSE, (Sanford), 1. Capital is Something that - doesn't love a wall. Fortune.
Febrero, pag. 100.
2. U.S. Foreign Trade: There's no need to panic. Fortune. Agosto.
- ✱ RUBIN, (Seymour): Multinational Enterprise and - National Sovereignty A Skeptic's - Analysis.
Law and Policy in International Business, Vol. 3, Nº. 1.
- RUSH, (Loving), Jr.) Guarded Optimism at the Top.
Fortune. Mayo, pag. 168.
- SOCIETY OF BUSINESS ECONOMISTS, Internationalisation of Business. Cambridge. Abril.
Old Woking: The Gresham Press.

- STEINER. (George A.), Business bigness: bonofits and dangors. Business Horizons. Oc-tubro.
- * STEVENS, (Robert Warren). Scanning the multinatio-nal firm. Business Horizons. Junio.
- * STOBAUGH, R.: The Multinational Corporation: -
Measuring the Consequences.
Columbia Journal of World Business.
Enero-Febrero.
- * STREETEN, (Paul), Costs and Benefits of Multinatio-nal Enterprise in less-developed -
countries. En Dunning "The Multina-tional Enterprise".
- * SUNKEL, (Osvaldo), Capitálismo transnaoional y -
Desintegración nacional en la Améri-ca Latina.
El Trimostre Económico. Abril-Junio.
- * TUGENDHAT, (Christopher), The Multinationals.
Belican Library (reimpresión).
1ª edición en 1971. Versión caste-llana de la primera edición caste-llana en "Alianza Editorial" (1971).
- TURNER, (Louis), Lo capital international.
Los societés multinationales.
Arthaud. Paris,
- * VAN CLEM, (Michael), The Rise of Consortium Banking.
H.B.R. Mayo-Junio.
- * VERNON, (Raymond), Sovereignty at Ray: The multi-national Spread of U.S. enterprises.
New York. Basic Books.
Londres. Longman.
- WEEKLY, (James K.), The Andean Common Market -
Foreign Investmont Codo. M.S.U. Busi-ness Topics. Otoño. pag.19.

- WOLF, (R. Klinz), How Volkswagen uses market segmentation. European Business. Winter, pag. 27.
- WRIGHT, (Richard W.), Is the multinational firm in danger? Business Horizons. Abril.
- WIONCZEK, (Miguel S.), Hacia el establecimiento de un trabajo común para la inversión extranjera en el mercado común andino. En Trimestre Económico. Abril-Junio.
1972. ACTUALIDAD ECONOMICA. 1. Inversiones extranjeras. Enero, 15.
2. Las inversiones españolas en el extranjero. Diab. 2.
3. Inversiones extranjeras en España. Abril, 29.
4. Las 100 grandes empresas españolas. Febrero, 26.
- AGLION, (Raoul), French Policy and American investments in France, California Management Review. Summer, pag. 94.
- * AHARONI, (Yair), On the definition of a M.C. En A. Kapoor y P.D. Grubs (Eds.), "The M.E. in Transition". Princeton, Darwin Press.
- AMSDEN, (J.), Collective Bargaining and Class Conflict in Spain. London: Weidenfeld and Nicolson
- * ARPAN, International Intracorporate Pricing. Praeger Publishers. New York.
- AZPILICUETA FERRER, (Manuel), La dimensión de la empresa industrial española. B.E.E. Nº. 87. Diciembre.

- BAKER, (James C.), Multinational Executives look at the European Economic Community. California Management Review, Fall. pag. 6.
- BALL, (Robert), 1. International Banking gets the team spirit. Fortune. Junio. pag. 100.
2. Volkswagen gets a much-needed tune-up. Fortune. Marzo, pag. 82.
- * B.C.E., ... * 1. Informe sobre la política de competencia. Nº. 5. pag. 19.
2. Política industrial y comercio exterior de la CEE. Nº. 6, pag. 13-19
- BOLETIN INFORMATIVO SOBRE LA CEE, La política industrial en la CEE. Agosto-Septiembre.
- BLASHILL, (John), The Proper role of U.S. corporations in South Africa. Fortune. Julio. pag. 49.
- * BLAUHORN, (Kurt), Europa, Continente de 2ª. Categoría. Plaza y Janés.
- BLOCH, (Henry Simon), Les investissements étrangers, un point de vue américain. R.M.C. Julio-Agosto. pag. 578.
- BODINAT, (Henri de), La crise des entreprises multinationales. L'Expansion. Nº. 53. Junio:
- * BOSTOCK, (M.), y HARVEY, (C.), Economic Independence and Zambian Copper: A case study of foreign investment. London: Pall Mall Press.
- * BOULADOUX, (M.), Point de vue d'un syndicaliste - face aux investissements étrangers. R.M.C. Julio-Agosto, pag. 592.

- * BROOKE, (Michael Z.), y
REMMERS, (H.L.), The Multinational Company in -
Europe.
- BYLINSKY, (Gene), I.B.M.'s toughest Competitor -
is I.B.M. Fortune. Marzo, pag. 55.
- * BURCK, (Gilbert), * 1. The Myths and Realities of
Corporate Pricing. Fortune.
Abril, pag. 85.
- * 2. A Socialist enterprise that
acts like a fieroe capitalist
competitor. Fortune. Enero, -
pag. 82.
- BUSINESS INTERNATIONAL S.A., Managing the Multi-
nationals: Preparing for tomorrow.
G. Allen & Unwin Ltd.
- * CAMBRE, (J.), El nuevo poder del capitalismo.
Zero S.A., Telleche, 11. Algorta.
Septiembre.
- CARNOY, (Martin), Industrialization in a Latin -
American Common Market. G. Allen &
Unwin.
- CUADRADO ROURA. (J.R.), Nacionalidades, desarro-
llo y desequilibrio espaciales. Aná-
lisis de un caso complejo. De Econo-
mía. Abril-Junio.
- * DARANAS, (Mariano), * 1. Dimensión, competencia, mono-
polio. B.E.E. N°. 87. Dicoib.
* 2. Concentración de empresas
y defensa de la Competencia.
- * DRU, (J.), El capitalismo y las sociedades multi-
nacionales. Ed. Redondo. Barcelona.
- DYMSZA, (W.A.), Multinational Business Strategy.
McGraw-Hill. Now York.

ECONOMIES ET SOCIETES, Les brevets d'invention dans l'economie.

EITEMAN, (David K.), Wealth versus ownership share under the peruvian industrial Law.
Business Horizons. Spring.

EWING, (David W.), Multinational Corporations on Trial. H.B.R. Mayo-Junio.

- * FAYERWEATHER, (John), 1. Attitudes of British and French Elite groups toward foreign companies. M.S.U. Business Topics. Winter. pag. 14.
2. Elite Attitudes Multinational Firms: A Study of Britain, Canada and France International Studies - Quarterly, Diciembre.
3. Variables Influencing Elite Attitudes Toward Foreign Firms.
New York University. G.S.B.A. working paper series 72-50.

* FINK, (Donald A.), The role of the multinational corporation in the economic development process. M.S.U. Business Topics. Otoño, pag. 59.

- * FORTUNE, (Ed.) 1. Foreign Influence. Enero, pag. 153.
2. The Fortune Multinational Report.
Nos de Enero a Diciembre.
3. What Happened to the Dow? Marzo.
- * 4. A large question about large corporations. Mayo, pag. 185
- * 5. Trading in foreign-currency futures. Julio, pag. 23.

- FURUBASHI, (Yusaku), New Policy toward Foreign Investment?
Issues in the Japanese Capital liberalization. M.S.U. Business Topics. Spring, pag. 33.
- * GAEDEKE, (R.M.), How Multinational Businessmen view trade restrictions. California Management Review Spring, pag. 7.
- * GEORGE, (K.), The Changing Structure of Competitive industry. E.J. Marzo. N° especial pag. 366.
- * GOLDMAN, (B.), Los efectos jurídicos extra-territoriaux de la politique de la concurrence. R.M.C. Septiembre, pag. 612.
- GRUNWALD, (Jos.) y otros, Latin American Economic Integration and U.S. Policy. Allen & Unwin.
- * HAGUET, (Paul), 1. Une politique industrielle pour l'automobile européenne. R.M.C. Febrero, pag. 200.
2. Fiat-Citroen: Le conflit, la trêve et la paix. R.M.C. Diciembre, pag. 812.
- * HAYS, (Richard D.), The Executive Abroad. Business Horizons. Junio, pag. 87.
- * HAWKINS, (Robert), Job displacement and the M.F.; A Methodological Review. Center for Multinational Studies. Occasional Paper N° 3.
- * HECKERMAN, (D.), The Exchange Risks of Foreign Operations. Journal of Business, Enero.

- * HELFRICH, (Margaret L.), y
TOOTLE, (Bárbara), The Executive's wife: a factor in promotion. Business Horizons.
Agosto, pag. 89.
- HOLBIK, (K.), United States Experience with Direct Investment controls.
Review of World Economics. Heft 3
- * HORST, (T.), * 1. Firm and Industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study. R.E.&S. Vol. 54
Agosto.
- * 2. The industrial composition of U.S. exports and subsidiary sales to - the Canadian Market. A.E.R. Marzo.
- HOURLICH, (Sasha), What British and French leaders think of multinational business.
Winter, Pag. 40.
- * HIMER, (S.), El impacto de las empresas multinacionales. Ediciones Periferia.
Buenos Aires.
- INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, (semanal),
1. Las principales empresas del mundo.
Nº. 1.275.
2. Las empresas multinacionales americanas. Nº. 1.301.
- INNOVACION Y EMPRESA, (Ed.), 1. Las inversiones - norteamericanas en España. Febrero, pag. 29.
2. Transferencia tecnológica: Preocupación mundial. Septiembre, pag. 24.
3. Preocupación europea por la transferencia de tecnología. Octubre, pag. 6.
4. La política industrial no puede basarse en la compra de patentes.
Octubre, pag. 11.

5. Aspectos jurídicos de los acuerdos de licencia, de patentes, marcas y conocimientos técnicos. Octubre, pag. 16.
- * JAUME, (Renè), Accords de licences et régles de concurrence. R.M.C. Octubre, pag. 674.
- * JOLSON, (Marvin A.), y
GANNON, (M.J.), Wives - A critical element in career decisions. Business Horizons. Febrero.
- * KAPLAN, (Marcos), Corporaciones públicas multinacionales para el desarrollo y la integración de la América Latina. Fondo de Cultura Económica.
- * KELLER, (Robert T.), A look at the sociotechnical system. California Management Review. Fall, pag. 86.
- * KEMENES, (E.), Rôle possible de l'entreprise multinationale dans l'économie des pays socialistes. En Problemes Economiques. Febrero, 23.
- * KNICKERBOCKER, (F.T.), Oligopolistic Reaction - and M.E. Boston.
- KYKLOS, (Ed.), The valuation and financing of the multinational firm. Fac. 3.
- * LEE, (C. Nehrt), The Political Climate for Private investment. Business Horizons. Junio. pag. 51.
- * LESSING, (Lawrence), Why the U.S. lags in technology?. Fortune. Abril, pag. 69.
- * LEVINSON, (Ch.), International Trade Unionism. London: G. Allen & Unwin.
- * LITUAK, (I.A.), y
MAULE, (C.J.), Consideraciones sobre la empresa multinacional. De Economía. Abril-Junio. pag. 185-198.

- LOUIS, (Arthur M.), The escalating war for Alaskan Oil. Fortune. Julio, pag. 80.
- LOUIS, (Kraar), A Japanese Champion Fights to Stay on Top. Fortune. Diciembre, pag. 94
- MACRAE, (Norman), The Future of International Business. The Economist (Londres). Enero. 22.
- * MCMANUS, (J.C.), The Theory of the Multinational Firm.
En G. Paquet (Ed.), "The Multinational Firm and the Nation State". Don Mills, Canada: Collier-MacMillan.
- MARKENSTEN, (K.), Foreign investment and development:
Swedish Companies in India.
Sweden: Studentlitteratur.
- MAYER, (Lawrence A.), Bringing foreign aid out of Limbo. Fortune. Marzo. pag. 86-118.
- MINISTERIO DE COMERCIO, Las 500 grandes empresas industriales españolas.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, Las 300 grandes empresas industriales españolas en 1971.
- * MORGENSTERN, (Oskar): Trece puntos críticos en la teoría económica contemporánea.
J.E. Literature, Dic. Versión castellana en I.C.E. Febrero. 1975.
- * PATNAIK, (P.), External markets and capitalist development. E.J. Diciembre.
- * PELISSIER, (Raymond F.), American Private enterprise in South Africa. California Management Review. Summer, pag. 6.
- PERLMUTTER, (H.V.), 1. Super-Giant Firms in the Future. Wharton Quarterly. -
Invierno 1968.

2.The International Firm and
the future.

The Annals. Septiembre.

- * PETER, (P.Gabriel), The Multinational Corporation
on the Defensive. Fortune. Enero, -
pag. 119.
- * PETERSEN, (Jack), An Example of Decentralization
at the Level of a Multinational Group.
Industrial Marketing Managment. Abril.
pag. 287.
- * PEYRELEVADE, (Jean). Les entreprises multinationales et les marchés monétaires internationaux. Revue d'economie politique. Noviembre-Diciembre.
- * PIRELLI, (Leopoldo), Motivaciones, desarrollo y
perspectivas de la empresa multinacional. A.P.D. Madrid.
- PRAKASH, (Sethi), The Corporation and the Church:
Institutional conflict and social responsibility. California Management Review. Fall, pag. 63.
- PROBLEMES ECONOMIQUES. (Ed.), Les progres de la
cooperation industrielle au sein du
Comecon. Febrero. 23.
- * PRYOR, (F.L.), An international comparison on
concentration ratios. R.E.&.S. Mayo.
- * RENDELL, (R.S.), U.S. Income Taxation of Foreign
Governments, International Organiza -
tions and their employees. B.I.F.D.
Diciembre.
- R.M.C., L'approche global mediterraneenne.
Noviembre, pag. 710.
- * ROBBINS, (Sidney M.), y otros, Money in the Multi-
national Enterprise; a study of finan-
cial policy. New York, Basic Books.

- * ROBINSON, (Joan), The second crisis of Economic Theory. A.E.R. Mayo. Versión castellana en I.C.E. de Febrero - 1975.
- * ROBINSON Jr.(Stuart W.), Multinational Banking. Leiden: A.W. Sigthoff.
- RODRIGUEZ SAHAGUN, (Agustín), Dimensión y productividad. B.E.E. Nº. 87. Diciembre.
- * SCOHIER, (P.), L'attitude du secteur privé á l'égard des investissements étrangers. R.M.C. Julio-Agosto, pag. 585.
- SIONG, (Jap Kim), Tax Incentives and Income Tax liability of foreign business enterprises operating in Indonesia as affected by the 1970 Amendment Laws. B.I.F.D. Marzo.
- STANFORD RESEARCH INSTITUTE y DATA, S.A., Las inversiones norteamericanas en España. Cámara de comercio americana en España.
- * STEPHENSON, (H.), The Coming Clash. The impact of the International corporation on the nation state. London: Weidenfeld & Nicholson.
- STEWART, (Michael B.), Transnational enterprise: The European challenge. Columbia Journal of World Business. Julio-Agosto.
- * STOPFORD, (John M.), y WELLS, (Louis T.), Managing the multinational enterprise: Organization of the firm and ownership of the subsidiaries. Harvard Multinational Enterprise Series. New York: Basic Books.

- THACKRAY, (John), International Banking; What's behind its rage to innovate?
European Business. Spring, pag.41.
- THE ECONOMIST, (Ed.), The Future of International Business Londres. Enero, 22.
- UNCTAD, (Ed.), Restrictive Business Practices.
Informe de la Secretaría de la UNCTAD.
TD/122/supl. 1. Santiago de Chile.
Enero.7.
- U.S.Government. The Multinational Corporation: - Studies on U.S.Foreign Investment, Vol.I
Washington, D.C.: U.S. Government - Printing Office. Marzo.
- VAITSOS, (Constantino V.), Interaffiliated charges by Transnational Corporations and Intercountry income distribution.
Tesis Doctoral. Universidad de Harvard. Junio.
- VALDES PEDROSA, (Jacobo), Dimensión, tecnología, investigación. B.E.E. Nº.87.Dicib.
- VAN DER HAAS, (Hans), La empresa europea en transición. Dopesa. Barcelona.
- VANDERSANDEN, (G.), Le Régime juridique des investissements dans la Communauté - Economique Européenne. R.M.C. Mayo, pag. 494.
- VANDERWICKEN, (Peter), G.M.: The Price of Being Responsible. Fortune. Enero, pag.99.
- VELARDE FUERTES, (Juan), Planteamiento español - previo del problema de la dimensión de la empresa.
B.E.E. Nº.87. Diciembre.

- * VERNON, (R.), *1. Influence of National Origins on the Strategy of multinational enterprises.
Revue Economique. Vol.23, Nº,4. Julio.
- *2. The Economic Environment of International Business. Englewood-Cliffs. N.J. Prentice-Hall.
- * WALLICK, (Henry C.), How Business can Resou Capi- lism. Fortune. Marzo, 123.
- WEISSKOPF, (Walter A.), Alienation and Economics.
- * WIONCZEK, (Miguel S.), Inversión y tecnología - extranjera en América Latina, México. Editorial Joaquín Mortiz.
- WRIGHT, (H.K.), Foreign Enterprises in México: - Law and Policies. North Carolina - University Press. Oxford University Press.
1973. ACTUALIDAD ECONOMICA, (Ed.) 1. Inversiones extran- jeras en España. Nº.805. 18-8-1973.
2. Las 100 grandes empresas españolas. Febrero, 24.
- ADLER, (Michael), The valuation and financing of the multinational firm-Comment.
KYKLOS, Fase, 4.
- * AHARONI, (Y.), La crise de l'emploi, l'integration internationale et l'entreprise multi- nationale.
Revue Economique et sociale. Marzo.
- AGUILAR, (Francis J.), Organization for Corporate Strategic Planning: Western Europe - and U.S.
En Steiner (George), Multinational - Corporate Planning. MacMillan (N.Y.)

- ✱ ARAI, (Yoshitami), y
MASARU (Yoshimori), Strategies for entering the
Japanese market. European Business,
Winter, pag.53.
- ✱ AREILZA, (José M^a.de), Limitaciones políticas y
Empresas Multinacionales. (1 semana
económica internacional (Barcelona).
- ARENAS, (J.Francisco), La concentración de empre-
sas en España: Anales de Economía.
Enero-Marzo.
- ✱ ARTEAG Y PIET, (Juan de), El entorno socioeconó-
mico de la empresa multinacional.
Barcelona.
- BABA, (M.), Foreign Affiliated Corporations and
Concentration in Japanese Manuactur-
ing Industry.
Tokyo Conference on International Eco-
nomy and Competition Policy.(mimeog).
- ✱ BANCA ESPAÑOLA, (Ed.) ✱ 1.Las nuevas formas de -
cooperación bancaria internacional.
Mayo.
- 2.La inversión privada -
extranjera en los años 70. Mayo.
- ✱ BATES, (Thomas H.), Management and the Multinatio-
nal Business environment. California
Management Review. Spring.
- ✱ BELL, (Geoffrey), Los bancos extranjeros desoubren
América. The Times. 2-8-73.
- ✱ BERGSON, (A.), On Monopoly Welfare Losses.
A.E.R. Diciembre.
- BETIRAC, (Paule), Series estadísticas de los bene-
ficios de las sociedades USA enmarca-
das dentro de la economía general.
Economie Appliquée.Tome XXVI.1973,Nº.1.

- BOLETIN INFORMATIVO DE LA CEE, Cooperación industrial de la CEE con los países del Este. Enero.
- BOZIC, (Nemanja), Bases de la doctrina de Nixon. Política Internacional, 20-III.Nº.551.
- * BROOKE, y REMMERS, La strategie de l'entreprise multinationale. Sirey. París.
- * BULLETIN DES COMMUNAUTES EUROPEENNES, Les entreprises multinationales dans le contexte des reglements communautaires. Supplement, 15/73.
- BULLETIN FOR INTERNATIONAL FISCAL DOCUMENTATION.(Ed.) Les investissements au Bresil. Enero, pag. 14.
- * BURCK, (Gilbert), Du Pont "Gave away" billions - and Prospered. Fortune. Enero.
- BURCKS, (Sam), Los inversionistas extranjeros -+ vuelven a descubrir América. U.S.I.S. 4-9-73.
- * BUSINESS WEEK.(Ed.) 1.South Vietnam: Business - moves in, as the troops leave.Marzo-10.
2.Multinationals: Congress has second thoughts on OPIC. Marzo-24.
- * 3.Japan's new foreign investment machine. Marzo-24.
- 4.Europe: Investors shun the U.S.stock market. Marzo-31.
- 5.The Questions I.T.T. case raises. Marzo.31.
- * 6.Rumania: A joint venture with Control Data. Abril-7.
- * 7.Spain: an american springboard into the EEC. Abril-7.

8. Multinationals: Foreigners search for U.S. acquisitions. Mayo, 19. pag. 50
9. Barclays: Britain's biggest bank invades the U.S. Mayo. 19: pag. 58
10. Business rediscovers the Pacific Basin. Junio, 2.
11. Two giants unite on nuclear fission. Junio, 9. Pag. 35.
12. A Transatlantic Aircraft venture. Junio. 9, pag. 36.
- * 13. Multinationals: the public gives them low marks. How people view multinationals. Junio. 9, pag. 42
14. I.T.T.: The view from inside. Noviembre, 3. Special Report.
- * 15. Nueva competencia de las multinacionales con base en el extranjero. Julio, 7.

CAMARA DE COMERCIO AMERICANA EN ESPAÑA.

Normas que rigen la inversión extranjera en USA. Subsidiarias de empresas extranjeras en América.

CAMARA DE COMERCIO BRASILEÑA EN ESPAÑA, Inversiones extranjeras en Brasil.

CAMARA DE COMERCIO ITALIANA EN ESPAÑA. Inversión extranjera en Italia.

CAMARA DE COMERCIO MEXICANA EN ESPAÑA. Tesis de - Méjico sobre inversiones extranjeras.

CAMARA DE COMERCIO ALEMANA EN ESPAÑA. El establecimiento de extranjeros en la República Federal Alemana.

CAMARA DE COMERCIO VENEZOLANA EN ESPAÑA. La inversión extranjera en Venezuela.

- CAMBIO 16, (Ed.), Europa sí, Japón también. Junio, 11.
- CAMPOS, (Ramiro), Las inversiones extranjeras en el sector petrolero español. Anales de Economía. Abril-Septiembre.
- * CASAS, (Juan Carlos), Las multinacionales y el comercio latinoamericano. C.E.M.L.A.
- * CASTAÑE, (José M^e.), La presencia de las empresas multinacionales en la industria. IX Jornadas de SERCOBE.
- CLARK, (Thomas B.), The limits to the limits of growth. Business Horizons. Junio.
- * CLEE, (Gilbert H.), 1. Organization for and Practice of Multinational Corporate Planning. y 2. Organizing for Multinational planning. En Steiner (George), Multinational Corporate Planning (MacMillan (N.Y.)).
- * COMITE DE FINANZAS DEL SENADO. "Implications of M.F.'s for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labor". Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.....
- CUADRADO, (Juan Ramón), Economía y política de las inversiones españolas en el exterior. Revista Española de economía. Septiembre-Diciembre.
- * DAHL, (Helmer), Challenge of the Future: Responsibilities of State and Free enterprise.
- DECOSTERD, (Roger), La gestión du personnel dans une entreprise multinationale. Revue Economique et sociale. Marzo.

- * DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY, (Ed.), The impact of Foreign direct investment on the - U.K. y Inversión directa británica en el extranjero.
- * DUNNING, (John H.), The Determinants of International Production. O.E.P. Noviembre.
- DANERT, (Gunter), Organización, dirección y canales de información en las empresas - multinacionales. B.E.E. Agosto, nº.89.
- DUSMET DE SMOURS, (L.), Le développement des cadres dirigeants dans un milieu multinational. Revue Economique et sociale. Marzo.
- EDWARDS (W.A.M.), Organizing for Planning in Imperial. Chemical Industries Limited. - I.C.I.. En Steiner (George), Multinational Corporate Planning (MacMillan) (N.Y.).
- * EGUIDAZU, (Fernando), 1. "Las causas de la inversión directa", en I.C.E. Mayo 1973.
- * 2. Política financiera de la - empresa multinacional. I.C.E. Mayo.
- * EITEMAN, (David K.) y
STONEHILL, (Arthur I.), Multinational Business - Finance. Addison-Wesley Publishing Company, Inc.
- * EKBLÖM, (H.E.), European direct investments in the U.S.A. H.B.R. Julio-Agosto.
- * ELLIS, (H.S.), La empresa multinacional y el desarrollo económico. (ª semana económica internacional. Barcelona.

- ✱ EUGSTER, (Carl), Los sociedades multinacionales.
Revue Economique et sociale. Marzo.
EUROPA MERIDIONAL, (Ed.), Inversiones españolas
en el exterior.
- ✱ FAYERWEATHER, (John): Foreign Investment in Canada:
Prospects for National Policy:
(White Plains, N.Y.: International
Arts and Sciences Press,)
- FLAVIN, (J.B.) y otros, The E.B.M. World Trade
Planning System. En Steiner (George),
Multinational Corporate Planning.
MacMillan (N.Y.).
- FORTUNE, (Ed.), 1. Diversificación de productos en
U.S. Steel. Enero.
2. Should Companies publish earnings
forecasts? Enero.
- FOSS. (Laurence). Managerial Strategy for the futu-
re. Theory and Management. California
Management Review. Spring.
- FOWLER, (Henry H.), National Interests and Multina-
tional Business. En Steiner (George),
Multinational Corporate Planning.
MacMillan (N.Y.).
- ✱ GALBRAITH, (J.K.), Economics and the Public Purpose.
Boston.
- ✱ GARCIA DIEZ, (Juan Antonio), Un plano de conjunto
de la empresa multinacional. I.C.E.
Mayo, pag. 63.
- GARRIGUES, A. Legislación sobre inversiones extran-
jeras en diversos países.
- ✱ GIBSON, (J. Douglas), Canada's declaration of less
dependence H.B.R. Septiembre-Octubre.
- ✱ GOETSCHIN, (Pierre), L'entreprise multinationale-
present et future. Revue Economique et
sociale. Marzo.

- GRANELL, (F.), La empresa multinacional como nuevo actor en las relaciones económicas internacionales. Cuadernos de Economía. Vol.1, Nº.2.
- * HANSELMANN, (Guido), Posibilidades y riesgos de los negocios bancarios internacionales a lo largo de los años 70. AGEFI, 8-9. Julio.
- HARTMEN, (Lawton M.), The prospect of forecasting technology. En Steiner (George), Multinational Corporate Planning. MacMillan (N.Y.).
- * HAY, (Alexandre), Les entreprises multinationales ontelles des effets perturbateurs sur le système monétaire international?. Revue Economique et sociale. Marzo.
- * HELLEINER, (G.K.), Manufactured Exports from less developed countries and multinational firms. E.J.Marzo.
- * HENDLEY, (J.), Multinational Companies and the Banks. Midland Bank Review. Mayo.
- HORNEF, (Heinrich), Organización y personal en las empresas multinacionales. B.E.E. Agosto, Nº. 89.
- * HORST, (Thomas), The symple analytics of the M.N.F. behavior. En Michael Connolly y A.K. Swoboda (Eds.) International Trade and Money.
- HUTCHINSON, (Robert A.), The looting of I.O.S. Fortune. Marzo.
- ISENSEN, (Raymond S.), Technological forecasting: A planning tool. En Steiner (George), Multinational Corporate Planning. MacMillan (N.Y.).

- JACOBS, (D.M.), Some developments and differences in the operation of competition laws. Tokyo Conference on International Economy and Competition Policy. (mimeog.).
- JAFFW, (Eugene D.), In defence of M.N.C.'s:
Implications of Burke-Hartke, M.S.U.
Business Topics. Summer.
- JUCKER, (Walderman), Les sociétés multinationales:
Un point de vue syndical. Revue Economique et sociale. Marzo.
- * KLEIN, (Philip A.), The social responsibilities of business. En Steiner, Multinational Corporate planning.
- KRAINER, (Robert E.), The valuation and financing of the M-N firm. Reply and some extensions. Kyklos, fasc. 4
- * KUGEL, (Y.), A decisional model for the M.F.
Management International Review.
Vol.13, Nº.6.
- * LAMONT, (Douglas F.), Joining forces with foreign state enterprises. H.B.R. Julio-Agosto.
pag. 68.
- * LASUEN, (J.Ramon), Las multinacionales desde España. 4ª. semana económica internacional. Barcelona.
- * LEA, (Sperry), y
WEBLEY, (Simon), M.C.'s in developed countries:
A review of recent research and policy thinking.
- LIBBRECHT, (Emmanuel), Entreprises à caractère juridiquement international. Institut de Hautes Etudes Internationales.
Ginebra.

- * LOCHER, (Kurt), Problemes fiscaux des entreprises multinationales dans la perspective du droit fiscal federal. Revue Econo-
mique et sociale. Marzo.
- LORANGE, (Peter), La procedure de planification dans les entreprises multinationales.
Revue Economique et sociale. Marzo.
- MARTINEZ CASTRO, (Emilia), La industria española y su distribución territorial.
- * MASON, (R.Hall), 1. The multinational firm and the cost of technology to develo -
ping countries. California Mana-
gement Review. Summer.
- * 2. Some observations on the ohoice of technology by M;F.'s in deve-
loping countries.
R.E.&S. Agosto, pag. 349.
- MASSE, (Pierre), National planning and Business enterprise in France. En Steiner, -
Multinational Corporate Planning.
MacMillan (N.Y.).
- * MATILLA, (Rafael), La aplicación del art.2 de la Ley española de prácticas restricti-
vas en la jurisprudencia.
Revista de derecho mercantil. N°.128,
1973. pag.333-341.
- MATSUSHITA, (M.), The Japanese Antimonopoly Act and International transactions.
Tokyo Conference on International
Economy and Competition Policy. (mimeog).
- * MAYER, (Lawrence E.), Monfort is a One-Company Industry. Fortune. Enero.

- MCQUEEN, (D.L.), Learning, the and the further - development of developed economies.
Tokyo Conference on International -
Economy and Competition Policy.
(mimeog.).
- MELVIN, (J.R.) y
WARNE, (R.D.), Monopoly and the theory of inter-
national trade. J.I.E. Vol.3, Nº.2.
Mayo.
- MEISSNER, (Hans Gunter), Aportación de las empre-
sas multinacionales al desarrollo de .
la economía mundial. B.E.E. Agosto. Nº.89
- MICHALET, (C.A.), La empresa plurinacional. Guadiana.
MORA DEL RIO, (Francisco), Nacen las multiespañolas.
Informaciones. Económicas. Junio, 2.
- MUNS, (Joaquín), La empresa multinacional entre lo
público y lo privado. (º SEMANA ECONO-
MICA INTERNACIONAL. Barcelona.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, (Ed.), -
Las empresas multinacionales y la -
política social. Ginebra.
- OTTO, (D.D.), Principles of planning as applied
by Phillips. En Steiner, Multinatio-
nal Corporate Planning. MacMillan. (N.Y.)
- OZAWA, (Terutomo), Japan's New Industrial Offensi-
ve in the U.S. M.S.U. Business Topics.
Otoño.
- PAPANEEK, (G.F.), Aid, Foreign Private Investment,
saving and Growth in Less Developed
Countries. J.P.E. Enero-Febrero.
- PATERNOT, (Jaques), Les sociétés multinationales.
Revue Economique et sociales. Marzo.

- PEARSON, (John), Domesticating the multinationals.
Business Week. Mayo, 26. pag. 15
- PELLICELLI, (Giorgio), Tendance à l'uniformité -
dans la présentation des rapports an-
nuels des sociétés. Difficultés pour -
les multinationales européennes.
Revue Economique et sociales. Marzo.
- PRIETO PEREZ, (Eugenio), Arboles de decisión y de-
cisiones de inversión secuenciales.
B.E.E. Agosto, Nº. 89.
- PRIJA, (Aleksandar), Los eurodólares y las compa-
ñías multinacionales. Política inter-
nacional. 20-III. Nº. 551.
- PROBLEMES ECONOMIQUES. (Ed.), 1. L'offensive des -
investissements britanniques en France.
Junio. 6.
2. Les investissements
etrangers en Belgique. Agosto, 15.
- RADLER, (A.J.), International Capital Markets and
Taxation. International Management -
Review. Vol. 13, Nº. 6.
- * NATIONS UNIES, (Ed.), Les sociétés multinationales
et le développement mondial.
- * RAGAZZI, (Giorgio), Theories of the determinants
of direct foreign investment.
I.M.F. Staff Papers. Julio.
- * ROSE, (Gerd), Problemas fiscales de las empresas
multinacionales desde el punto de vis-
ta de la economía de la empresa.
B.E.E. Agosto, Nº. 89.
- ROSS, (Irwin), Labor's big push for protectionism.
Fortune. Marzo, pag. 93.
- ROOT, (Franklin R.), Public Policy expectations
of multinational managers. M.S.U. Busi-
ness Topics.

- * SANTACOLOMA, (J.F.), *1, "Aspectos económicos de las Empresas Multinacionales".
Estudios de Deusto. Vol.XXI, N^{os}.48-49,
pp.177-209.
- * 2, La teoría económica aplicable a la
a la empresa multinacional.B.E.E.
Agosto, N^o.89.
- SCHLIEDER, (W.), Competition Policy in the EEC.
Tokyo Conference on International
Economy and Competition Policy.
(mimeog.).
- SCHMITT, (Herman J.), Los sistemas contables en
las empresas multinacionales.B.E.E.
Agosto. N^o.89.
- * SCHMODDE, J.H.: La grave Inflación de 1923.
Tribuna Alemana, N^o.477. 1 de Nov.
- SCHWAM, (Henri), Les entreprises multinationales
mythe et réalité. Revue Economique
et sociale. Marzo.
- SEBASTIAN, (Carlos), Difusión tecnológica e in-
corporación del progreso técnico a
la industria española.
Revista Española de Economía.
Septiembre-Diciembre.
- * SEMPERE, (Luis), La actividad de la empresa multi-
nacional, y su incidencia sobre la -
balanza de pagos. I.C.E. Mayo.
- * SENADO AMERICANO, (Ed.), Les sociétés multinationales dans la vie monétaire et financière internationale: un rapport du
Congres des Etats-Unis.
Problemes Economiques. Mayo, 16.
N^o. 1322.

- * SERCOBE, (Ed.), Las empresas multinacionales a debate. Balance. Mayo, 15.
La empresa multinacional en la fabricación de bienes de equipo. Madrid
- * SETHI, (S.Prakash), y
HOLTON, (R.H.), Country typologies for the M.C.:
A new basic approach. California Management Review. Spring.
- SHEPHERD, (W.G.), Managerial discrimination in large firms. R.E.&S. Noviembre.
- * STEINER, (George), * 1. The nature and significance of multinational corporate planning. En la obra,
Multinational corporate planning.
* 2. The environment and multinational corporate planning. En la misma obra citada.
- * STEUER, (M.D.), The Impact of Foreign Direct Investment of the United Kingdom.
London: H.M.'s Stationery Office.
- SEVERN, (Alan K.), The financing of the M.N. -
Firm-Comment. Kyklos. Fac, 4.
- * STOBAUGH Jr. (Robert B.), 1. Cómo analizar el clima para la inversión extranjera. H.B.R. Septiembre-Octubre de 1969. Versión castellana on I.C.E. Mayo.
* 2. The Effect of U.S. Foreign Direct Investment in Manufacturing on the U.S. Balance of Payments, U.S. Employment and Changes in Skill Composition of Employment.
Occasional Paper, Nº.4: C.M.S.
- * TEUBAL, Morris: "Comparative advantage and technological change: The learning by doing case". J.I.E. Vol, 3. Nº.2. Mayo

- TIMBERG, (S.), An international antitrust convention: A proposal to harmonize conflicting - national policies towards. M.C.
Tokyo Conference on International -
Economy and Competition Policy. (mimeog).
- * TRIGO CHACON, (Manuel), La empresa multinacional.
Editora Nacional.
- TSURUMI, (Y.), Japanese multinational Firms.
Journal of World Trade Law.
Enero-Febrero, 74-90.
- TUGENDHAT, (Chr.), Las empresas multinacionales.
Alianza Editorial. Madrid.
- TURNER, (Louis), Las sociedades multinacionales: los imperios invisibles. Dopesa.
- U.S.I.S. (Ed.), Los EE.UU. alientan las inversiones extranjeras en las empresas norteamericanas. Marzo, 7.
- * UTLEY, (Jon Basil), Doing Business with Latin Nationalists. H.B.R. Enero-Febrero.
- VANDERWICKEN, (Peter), Collegial Management works at Jim Walter Corp. Fortune. Marzo.
- * VARELA, (Fernando), Las inversiones extranjeras en España. I.C.E. Mayo.
- VAUPEL y
CURHAN, The World's Multinational Enterprises.
Boston.
- * VELARDE FUERTES, (J.), El impacto de una inversión extranjera sobre un estrangulamiento económico regional en España. Anales de la Economía. Abril-Septiembre.
- VERDOORN, (P.J.), Government-Industry Planning - Interrelationships. En Steiner, Multinational Corporate Planning.
MacMillan. (N.Y.)

- * WHITE, (E.J.), Empresas multinacionales latino-americanas. Fondo de Cultura Económica. México.
- WOLFF, (Bern.), La planificación de las empresas multinacionales. B.E.E. Agosto, Nº.89
- * WUNDISCH, (K.), Centralized Cash Management Systems for the multinational enterprise. Management International Review. Vol.13, Nº. 6.
1974. * ABRIL, (L.), y
LARRUCEA, (P.), Planificación de los precios de cesión en empresas multinacionales. B.E.E. Agosto, Nº. 92.
- * ALBERT ALTEMIR, (Perfecto), Tecnología y empresas multinacionales. XXII semana de estudios de derecho financiero. Editorial de Derecho Financiero. Madrid, págs. 547-563.
- * ALLA, (Jean), Age et évolution de l'entreprise. Revue Economique. Vol.XXV, Nº.6. Noviembre, págs.985-1.003.
- * ANKROM, (Robert K.), Top-Level approach to the foreign exchange problem. H.B.R. Julio-Agosto.
- * ARAUZ, (Carlos), La empresa multinacional a la luz del pacto andino. XXII semana de estudios de derecho financiero. Págs. 591-617.
- * ARPAN, (J.S.) ,
RICKS, (D.A.), y
PATTON, (D.J.), The meaning of Miscoes Made by Multinationals, Management International Review. Vol.14, Nº.4-5.

- * ASUA, (Fernando de), La aportación de las empresas multinacionales a las economías nacionales. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- * BABATUNDE, (Thomas), La transferencia internacional de tecnología industrial y las naciones nuevas.
El Trimestre Económico, N°. 163.
Julio-Agosto.
- BANCO DE BILBAO, (Ed.), Legislación sobre inversiones extranjeras en España.
Rev. Situación 2/10.
- * BANERJI, (R.), The export performance of less developed countries: A constant market share analysis. Review of World Economics. heft.3.
- BERESFORD, (Martin), And now, le defi japonais.
European Business, N°.42.Otoño.
- * BIERI, (J.), y
SCHMITZ, (A.), Export instability, Monopoly power and welfare. J.I.E. Vol,3. N°.4.Nov.
- * BODINAT, (Henri), Multinational decentralization: doomed if you do, doomed if you don't
European Business. N°.41, Verano, pag.64.
- * BRESSY, (M.), y
RICHOUX, (G.C.), Agrupaciones de empresas.
Ediciones Pirámido.
- * CARRION, (Felipe Jesús), El problema de las transferencias de beneficios, XXII semana de estudios de derecho financiero.
- * CAVES, (Richard E.) *1. Causes of direct investment: Foreign Firms' shares in Canadian and U.K. Manufacturing industries.
R.E.&S. Agosto.

2. Multinational firms, competition and productivity in host-country markets. Economica. Mayo, N° 162. pag. 176.
- COLMENAR, (Salvador), Las empresas multinacionales: Concepto y Formas. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- COMANOR, (W.S.), y WILSON, (T.A.), Advertising and Market Power. Cambridge: Harvard University Press.
- DARANAS, (Mariano), Las limitaciones de la competencia y la empresa multinacional. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, (Ed.), Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. El Trimestre Económico. (México). Julio-Septiembre, pag. 673.
- EGUIAGARAY, (J.M): "Visión actual del Desarrollo Económico y Localización Industrial" B.E.E. N° 92, Agosto.
- FUNES, (Manuel), La empresa multinacional y el desarrollo económico. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- GAFGEN, (Gerard), On the methodology and political economy of galbraithian economies.
- GARCIA-MARGALLO, (José Manuel), Los paraísos fiscales. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- GARCIA ECHEVARRIA, (Santiago), La financiación de las empresas multinacionales y el sistema monetario internacional. XXII semana de estudios de derecho financiero, y ESIC MARKET, Junio-Septiembre, pag. 23-41.

- ✱ GARRIDO, (J.R.), La empresa ante el eurosocialismo.
Alta Dirección, Nº.57. Septiembre -
Octubre, pag. 71.
- ✱ GESTETNER, (David), Strategy in managing interna-
tional sales. H.B.R. Septiembre- Oc-
tubre.
- GOLDBERG, (Lawrence G.), Conglomerate mergers and
concentration ratios. R.E.&.S. Agosto.
- ✱ GORECKY, (Paul K.), The measurement of enterprise
diversification. R.E.&.S. Agosto.
pag. 399.
- GORONZY, (Friedhelm), y
GRAY, (Edmund), Factors in Corporate Growth.
Management International Review.
Vol.14, Haft. 4-5.
- ✱ GRANELL, (Francisco), Las empresas multinacionales
y el desarrollo. Ed. Ariel.
- ✱ GY ADAM: Some Reasons for foreign investment.
Acta Oeconómica. Vol.13 (3-4),
págs. 323-337.
- ✱ HACKETT, (J.T.), Corporate Growth revisited.
Business Horizons. Febrero, pag.25
- ✱ HANNAH, (Loslio), Mergers in British Manufactu -
ring Industry, 1880-1918. O.E.P. Marzo
- ✱ HARARI, (Ehud), y
ZEIRA, (Yoram), Moral Problems in Non-American
Multinational Corporations in the
United States.
Management International Review.
Vol.14, Haft.6.
- ✱ HAYS, (R.D.),
KORTH, (C.M.), y
ROUDIANI, (M.) Comercio internacional: introducción
al mundo de la empresa multinacional.
Prentice-Hall International.

- * HAZARI, (B.R.), Factor Market Distortions and Gains from Trade Revisited. Review of World Economics, haft,3.
- * HILDEBRAND, (G.H.), Problems and Policies Affecting Labor's Interests. A.E.R. Pag.283. Mayo.
- * HIRSCH, (S.), Capital or technology? Confronting the neofactor proportions and neo-technology accounts of international trade. Review of World Economics. Heft,4.
- * HUFBAUER, (G.C.), Multinational Corporations and the International Adjustment Process. A.E.R. Mayo, pag.271.
- * HURDLE, (Gloria J.), Leverage, Risk, Market Structure and Profitability. R.E.&S. Noviembre.
- INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, (Ed.), Hacia un cambio en los movimientos internacionales de capital. Editorial. Marzo. Curso de técnicas de comercio exterior. Diciembre.
- JORQUERA, (Luis), La dirección general de transacciones exteriores. I.C.E. Marzo.
- * KEYNES, (J.M.), The international control of raw materials. J.I.E. Vol,4. Nº.3 Agosto
- * LE MOIS ECONOMIQUE ET FINANCIER, (Ed.), Les entreprises multinationales. Parasites ou bienfaiteurs?. Nº.89.
- * LEAMER, (Edward E.), The commodity composition of international trade in manufactures: an empirical analysis. O.E.P. Vol,26. Noviembre.

- ✱ LEFF, (Nathaniel H.), El espíritu de empresa y la organización industrial en los P.M.D. los "Grupos".
 El Trimestre Económico. México. Vol. XLI.
 Julio-Septiembre, Nº. 163. pag. 521-541.
- ✱ LERENA, (L.), Heterodoxia y convencionalismo en la política y teoría del comercio internacional. Anales de la Economía, Nº. 21-22. Enero-Junio.
- ✱ LUIS DIAZ, (Félix de), Aspectos fiscales de la problemática de la empresa multinacional. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- ✱ MAITI, (P.), Factor Price Equalization Theorem in Linear Programming. J.I.E. Vol. 3. Nº. 4. Noviembre.
- ✱ MANGOLDT, (H. Von), On the equation of international demand. J.I.E. Vol. 5. Nº. 1 Febrero
- ✱ MARTINEZ GENIQUE, (Alberto), La problemática fiscal de la empresa multinacional. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- ✱ MATILLA, (Rafael), La noción de concentración empresarial en las leyes fiscales y en la L.P.R.C. Crónica Tributaria, Nº. 11. pag. 63-71.
- ✱ MAZZOLINI, (Renato), 1. European transnational concentration. California Management Review. Spring. pag. 43
2. European mergers are fine...
without the Europeans. European Business. Nº. 41. Summer, pag. 57.
- ✱ MEADE, (J.E.), The optimal balance between economies of scale and variety of products: an illustrative model. Economica. Nov.

- ✠ MILLER, (J.Irwin), Multinational Corporations:
The U.N. report Business Horizons.
Diciembre, pag.17.
- ✠ MUELLER, (Willard F.) y
HAMM, (Larry G.), Trends in industrial market con-
centration 1947-1970. R.E.&S.Nº4.
- ✠ MULLER, (Ronald), y
MORGENSTERN, (R.D.), Multinational corporations and
Balance of Payments Impacts in L.D.C.'s:
An econometric analysis of export pri-
cing behaviour. Kyklos. fasc.2.
Versión castellana en El Trimestre
Económico, Nº.163, Julio-Septiembre.
- ✠ MUNS, (Joaquín), El ordenamiento internacional y
la empresa multinacional. XXII semana
de estudios de derecho financiero.
- ✠ NANUS, (B.), y
WOOTON, (M.L.), Implications of Multinational Com-
puters. Business Horizons. Febrero, -
pag.25.
- ✠ NUSSENBAUM, (Maurice), Le choix des investissements
dans les grandes entreprises fran -
çaises. Revue Economique. Vol. XXV.
Nº.6. Noviembre.
- ✠ OHLSSON, (L.), On unit prices and their use in the
analysis of the international specia-
lisation pattern within heterogeneous
industries. J.I.E. Vol. 4. Nº.3. Agosto.
- ✠ OTERO CASTELLO, (Juan), El fraude de la ley fiscoal
internacional. XXII semana de estu -
dios de derecho financiero.
- ✠ PABLO, (Joaquín de), Las 100 grandes empresas espa-
ñolas. Actualidad Económica, Nº.872.
30. Noviembre.

- PELLERZI, (Loo M.), A conceptual view of the regulatory process. California Management Review. Spring, pag.83.
- ✠ PEREZ DE HEREDIA, (Valentín), Las principales empresas siderúrgicas en el mundo. Actualidad Económica, N° 871.
- ✠ PERLMUTTER, (H.V.), y
- ✠ HEENAN, (David A.), How multinational should your top managers be? H.B.R. Noviembre-Diciembre, pag.121.
- ✠ PRIEL, (Victor Z.), Some Management Aspects of Multinational Companies. Management International Review. Vol,14,N° 4-5.
- ✠ REBOLLO, (Alojandro), Organización y procedimientos de las E.M.. XXII semana de Estudios de Derecho Financiero. pag.95. Madrid.
- ✠ RESNICK, (S.A.), y
- TRUMAN, (E.M.), An empirical examination of bilateral trade in Western Europe. J.I.E. Vol.3, N° 4. Noviembre.
- ✠ RICHEMONT, (Jean de), L'opinionux probleme du controle des firmes multinationales. R.M.C. N° 180, pag. 497.
- RODRIGUEZ DE PABLO, La inversión extranjera en el sector químico. I.C.E.N° 493. Septiembre.
- ✠ ROOT, (Franklin R.), Public Policy and the Multinational Corporation. Business Horizons. Abril, pag.67-79
- ✠ SAGARDOY, (Juan A.), Las empresas multinacionales: aspectos laborales. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- SAMPEDRO, (José L.), Presentación. XXII semana de estudios de derecho financiero.

- SANCHEZ CORTES, (José M^a.), Bibliografía sobre empresas multinacionales. XXII semana de estudios de derecho financiero.
- * SANTACOLOMA, (J.F.), El seguro de cambios. B.E.E. N^o.92, pag.471.
- * SCHERER, (F.M.), The determinants of multi-plant operation in six nations and twelve industries. Kyklos, Fasc.1.
- SCHOOLER, (Robert D.), The determinants of foreign opportunity attractiveness. Management International Review. Vol,14.N^o.4-5.
- * SIEBERT, (H.), Environmental protection and International Specialization. Review of World Economics. Heft,3.
- * SOULIE, (Daniel), y
TEZENAS, (Henri), La politique des prix de l'établissement multiproducteur. Revue Economique. Vol, XXV. N^o.6. Noviembre.
- * SANTIAGO SUAREZ, (Andrés), Fenomenología y problemática de la empresa multinacional. ESIC-MARKET, Junio-Septiembre.pag.41.
- * SUTTON, (C.J.), Advertising, Concentration and Competition. E.J. Marzo.
- * TINDALL, (Robert E.), Mitsubishi Group: World's Largest Multinational Enterprise? M.S.U. Business Topics. Spring.
- * UBERTAZZI, (G.M.), Les sociétés multinationales et les communautés européennes. R.M.C. - N^o.180, pag. 513.
- * VANRENTERGHEM, (J.), Sistema Swift: un proyecto internacional. Banca Española, N^o.55. pag.33. Septiembre.

- VARELA PARACHE, (Fernando), y
RODRIGUEZ DE PABLO, (José), Las inversiones extran-
jeras en España: 1959-1974, I.C.E.
Nº. 493. Septiembre.
- * VERDU, (Antonio), Rasgos evolutivos del marco eco-
nómico internacional, XXII semana de
estudios de derecho financiero.
- * VERNON, (John M.), y otros. Technical Change and
Firm Size The Pharmaceutical Indus-
try. R.E.&S. Agosto.
- * VERNON, (Raymond), Competition Policy toward Mul-
tinational Corporations. A.E.R.,
pag. 276. Mayo.
- * WAITE, (Donald C.), The transnational corporation
corporate form for the future.
European Business Nº.41, Summer.,
pag. 40-50.
- * WEIGEL, (Dale R.), Las sociedades multinacionales
desde el punto de vista multinacional.
Finanzas y Desarrollo, Nº.3, Septiembre.
- * WEINSTEIN, (Arnold K.), The international Expansion
of U.S. multinational advertising -
agencias. M.S.U. Business Topics. -
Summer.
- * WOOSTER, (John T.), y
THOMAN, (G.R.), New Financial Priorities for M.N.C's
H.B.R. Mayo-Junio.
1975. * AARONOVITCH, (Sam), Mergers, Growth and Concentra-
tion. O.E.P. Vol, 27, Marzo. pag. 136.
- * ALVAREZ MELCON, (Sixto), Fiscalidad española de las
empresas multinacionales. Información
Comercial Española. Diciembre.

- ATCHABAHIAN, (Adolfo), El grupo andino y su enfoque de la doble tributación internacional.
Hacienda Pública Española, N° 32.
- BERRY, (Charles H.), Corporate Growth and Diversification, Princeton. N.J.:
Princeton University Press.
- BLOOM, (Paul N.), y
KOTIER, (Philip), Strategies for high market -
-share companies. H.B.R. Noviembre-
Diciembre.
- BOATWRIGHT, (B.D.), y
RENTON, (G.A.), An analysis of United Kingdom
inflows and outflows of Direct Foreign
Investment. R.E.&S. Noviembre.
- BRANNON, (Gorard M.), U.S. Taxes on Energy Resources. A.E.R. Mayo, pag.397.
- CATALA, (Francisco), La empresa multinacional y
la socialización de la producción:
efectos sobre el estado y los sindicatos. El Trimestre Económico, N°165,
Enero-Marzo.
- CAVES, (R.E.), y
KHALILZADEN-SHIRAZ, (J.), Scale economies in statistical analysis of market power.
R.E.&S. Mayo.
- DAVIS, (Keith), Five propositions for social responsibility; Business Horizons. Junio.
- DUNNING, (J.H.) Ed., Economic analysis and the multinational enterprise. London. George
Allen & Unwin.
- EGUIDAZU, (Fernando), Concepto y valoración de
la empresa multinacional. I.C.E. -
Diciembre. N° 508.

- ERICE, (Sebastián de), : "Regimen legal de las inversiones españolas en el extranjero".
I.C.E. Marzo.
- ESCOBAR, (Luis), : "Control internacional de las inversiones?". El trimestre Económico, N°.165. Enero-Marzo.
- * FAYERWEATHER, (J.), Attitudes toward foreign firms among managers and business students. Managemont International Review. Vol,15. N°.6.
- * FINGER, (J.M.), A new view of the product cycle theory. Review of World Economios, Hoft,1.
- FOCSANEAUNU, (Lazar), La jurisprudence de la Cour de justice des Communautés europeennes on matiere de concurrence. I,II,...,VIII. R.M.C. N°.184 a 191.
- * GAMIR, (Luis), Inversion extranjera y crecimiento oconómico. I.C.E. Octubre, pag.41.
- GILLIS, (M.), y
MCLURE, (Ch.E.), Incidence of World Taxes on Natural Resources with special referenco to - Bauxito. A.E.R. Mayo, pag. 389
- GRABOWSKI, (Henri G.), y
MUELLER, (Dennis C.), Life-cycle effects on Corporate Returns on Retentions. R.E.&.S. Noviembre.
- GRANELL, (Francisco), Los circuitos de penetración de los mercados exteriores. I.C.E.Marzo.
- * GREEN, (R.), y
CUNNINGHAM, (D.), The determinants of U.S. foreign investment. Managemont International Review. Vol,15. N°.2-3.

- * GUPTA, (K.L.), Foreign Capital Inflows, Dependency Burden, and Saving Rates in Developing Countries. A simultaneous equation model. Kyklos. Vol,28. Fasc.2.
- HACKETT, (John), New financial strategies for the multinational corporation. Business Horizons. Abril.
- HEWETT, (E.A.), The economics of East European technology imports from the west. A.E.R., Mayo. pag.377.
- IMDIEKE, (L.), y
- SMITH, (Ch.), International financial control problems. Management International Review. Vol,15. Nº.4-5.
- JENKINS, (Glen P.), y
- WRIGHT, (Brian), Taxation of Income of Multinational Corporations: The case of the United States Petroleum Industry. R.E.&S. Febrero.
- * JONES, (Robert T.), Droit antitrust americain et droit europeen de la concurrence: etude comparative R.M.C. Nº.181, Enero, pag.20.
- KACKER, (M.), Export oriented product adaptation. Management International Review, Vol, 15. Nº.6.
- KAMIEN, (Morton I.), y
- SCHWARTZ, (Nancy L.), Market structure and Innovation: a survey. Journal Of Economic Literature. Marzo.
- * KOJIMA, (Kiyoshi), International Trade and Foreign Investment: substitutes or complements Hitotsubashi Journal of Economics. Vol,16. Nº.1.

- KAHERS, (Th.), Multinational Operations and the -
Cost of Equity Capital. Management-
International Review Vol,15. Nº2-3.
- * LALL, (Sanjaya), Precios de transferencia y empre-
sas multinacionales. I.C.E. Doib.
- * LANCASTER, (M.Th.), The location of R.&D. in the
International Corporation. Management
International Review. Vol,15,Nº.1.
pag,35.
- LEE, (E.Preston), Corporation and Society: the -
search for a paradigm. Journal of -
Economic Literature. Junio.
- * LEFT, (Nathaniel), Rates of return to capital,
domestic savings and investment in
the developing countries. Kyklos.
Vol, 28. Fasc.4.
- LESSARD, (Donald R.), En defensa de una unión -
latinoamericana de inversiones. El
Trimestre Económico. Nº.165. Enero-
Marzo.
- * LOMBARD, (F.), La theorie des investissements -
directs. Management International -
Review. Vol,15, Nº.4-5
- LUTSGARTEN, (Steven R.), The impact of buyer con-
centration in manufacturing industries.
R.E.&S. Mayo.
- MANSFIELD, (Edwin), International Technology Trans-
fer: forms resource requirements and
policies. A.E.R. Mayo, pag. 372.
- MARTIN, (William F.), y
CABOT LODGE, (George), Our Society in 1985-business
may not like it. H.B.R. Noviembre-Di-
ciembre.

- * MATILLA, (Rafael), La concentración de empresas - en la Ley Española de prácticas restrictivas. Revista General de Legislación y Jurisprudencia. Madrid. Abril, 1975. pág. 361-392.
- MEEKS, (G.), y
WHITTINGTON, (G.), Giant Companies in the U.K. E.J; Diciembre.
- MEIDAN, (A.), The export marketing matrix. Management International Review. Vol. 15, nº.6.
- METWALLY, (M.M.), Advortising and Conpetitive Beha- viour, of selected australian firms. R.E.&S. Noviembre, pag. 417.
- MORENO MORE, (José A.), Quince años de inversión española en el extranjero. I.C.E. Marzo.
- * PAREJO, (J.Alberto), El estatuto de las sociedades anónimas europeas. Revista de Economía Política. Nº.70, Mayo-Agosto.
- RAPP, (William V.), The many possible extensons of product cycle analysis. Hitotsubashi Journal of Economics. Vol.16, Nº.1, Junio.
- RAWSKI, (Thomas G.), Problems of Technology absorp- tion in Chiness industry. A.E.R.Mayo. pag. 383.
- RHOADES, (Stephen A.), A further evaluation of the effect of diversification on industry profit performance. R.E.&S. Noviembre, pag. 557.
- * ROCHE, (Gerard R.), Composition and the mobile exo- cutivo. H.B.R. Noviembre-Diciembre.

- RODRIGUEZ DE PABLO: La alimentación española y la inversión extranjera. I.C.E. Marzo.
- * ROMEO, (Anthony A.), Interindustry and interfirm differences in the rate of diffusion of an innovation. R.E.&S. Agosto.
- SEGURA, (Julio): Economía de mercado y economía planificada: un apunte de valoración". I.C.E. Febrero.
- * SHARPSTON, (Michael), International Subcontracting O.E.P., Vol.27, Marzo. Nº.1, pag.94.
- SHETTY, (Y.) y otros, Corporate responsibility for multinationals. Managoment Internatio-
nal Review, Vol.16, Nº.1.
- SHORROCKS, (A.F.), On stochastic models of size distributions. R.E.S. Octubre.
- * SINGH, (A.), * 1. Take-overs, "natural selection", and the theory of the firm.
E.J. Septiembre.
2. The size and growth of the firms.
R.E.S. Enero.
- SORENSEN, (Ralph Z.), y
- WIECHMANN, (Ulrich), How multinationals view mar-
keting standardization. H.B.R. Mayo-
-Junio.
- SPENCER, (Villiam J.), Who controls multinational corporations? H.B.R. Noviembre-Diciem-
bre.
- * SUNKEL, (Osvaldo), Un comentario crítico al infor-
me de las Naciones Unidas sobre "las
corporaciones multinacionales en el
desarrollo mundial".
El Trimestro Económico, Nº.165, Abril-
Junio.

* VIÑAS, (Angel), Las empresas multinacionales y el fenómeno de la dependencia.

I.C.E. Diciembre.

WEINSHALL, (Th.), 1. Multinational Corporations: Their Development and Universal Role. Management International Review, Vol.15, Nº.2-3.

2. Multinational Corporations: Their Study and Measurement. Management - International Review. Vol.15, Nº.4-5.

WELLS, (Louis T.), Social Cost/benefit analysis for Multinational Corporations. H.B.R. Marzo-Abril.

WILFORD, (W.T.), y

POE, (M;H.), An examination of wage change determinants in seven industrial sectors, 1965-1970. Review of World Economics. Heft,1.

WILLIAMS, (M.L.), The extent and significance of the nationalization of foreign-owned assets in developing countries. 1956-1972. O.E.P. Julio.

1976. AARONOVITCH, (S.), y

SAWYER, (M.C.), Big business; theoretical and - empirical aspects of concentration and mergers in the U.K.

ALPANDER, (G.), Use of quantitative methods by international executives. Management International Review. Vol,16, Nº.1.

ASCH, (Peter), y

SENECA. (J.J.), Is collusion profitable? R.E.&S. Febrero.

SCHIM VAN DER LOEFF, (S.), y

HARKEMA, (R.), Three models of firm behaviour;
theory and estimation, with an appli-
cation to the Dutch Manufacturing Sec-
tor. R.E.&S. Febrero.

STONEBRAKER, (Robert J.), Corporate profits and
the Risk of entry. R.E.&S. Febrero

* U.N. DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS, (Ed.),
Multinational Corporations in World
Development.

WALLACE, (D.), International Control of Investment.

