

Qué son
**LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES**
Arturo Cabello



Qué son
**LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES**
Arturo Cabello

Biblioteca de Divulgación Económica

Editorial La Gaya Ciencia

1977



Biblioteca de Divulgación Económica

creada y dirigida por
Tulio Rosembuj

Diseño de la colección e ilustración
de las cubiertas
Enric Satué

Coordinación de la parte gráfica:
Horacio Vázquez Rial

Fotos: «Diario de Barcelona», «Cuadernos para el Diálogo»
y archivo personal de **M. López Rodríguez**

Fotocromos: **Cromex, S. A.**

© **Arturo Cabello, 1977**

Todos los derechos de esta edición reservados por
La Gaya Ciencia, S. A. Alfonso XII, 23. Barcelona-6

Impresión, **Gráficas Europeas, S. A.**
Botánica s/n. Hospitalet, Barcelona

Dep. legal B. 12.636-77

ISBN-84-7080-931-8

Distribución para toda España:

Distribuciones de Enlace,
Ausías March, 49. 245 54 23. Barcelona

INDICE

1. Introducción	7
2. Fuentes de financiación	17
3. Asociación con el capital local.	22
4. Tecnología y empresas multinacionales	27
5. Repercusión en el comercio exterior y la balanza de pagos	31
6. Las multinacionales y el Estado	41
7. Las multinacionales y los trabajadores.	43
8. El proceso de desnacionalización	45
9. Las multinacionales en España	49
10. Conclusiones	77

1. INTRODUCCIÓN

Las características más acusadas del capitalismo actual se encuentran en la internacionalización del proceso productivo, la unificación del espacio económico y el reparto internacional del producto del trabajo. En nuestros días, la apropiación privada del producto del trabajo asalariado tiene lugar, no ya solamente dentro de los límites de cada nación, sino también en el ámbito internacional.

El sistema capitalista ha perfeccionado instrumentos para alcanzar la mayor eficacia productiva, compatible con la obtención de los mayores beneficios y la disminución del riesgo. La empresa multinacional es el instrumento de mayor racionalidad que desde el ángulo de la propiedad privada de los medios de producción se ha creado hasta el momento.

La empresa multinacional es una entidad de grandes dimensiones, preferentemente dedicada a la industria, geográficamente diversificada, que goza de un avance en material de tecnología, y de una posición dominante en el mercado del país de origen y en el plano internacional. Su multinacionalidad se refiere únicamente al escenario múltiple de sus actividades; su control, en cambio, es nacional y, en este sentido, el calificativo de multinacional resulta evidentemente inadecuado. Frente a la dispersión geográfica de sus operaciones, resalta la concentración de la propiedad, de la administración y de las grandes decisiones en una nación determinada y en un concreto grupo de personas.

Su definición es muy fluida y variables los criterios para identificarla. Unas veces, es un volumen de ventas alcanzado fuera del país de origen, por encima de un cierto límite; otras, el control sobre un número de filiales domiciliadas en el exterior, junto con un porcentaje de los negocios realizados en el extranjero; otras, por último, se define a la empresa multinacional

como aquélla que realiza operaciones no puramente comerciales en, al menos, dos países, con lo que prácticamente empresa multinacional e inversión directa de capital en el exterior vendrían a ser un solo y mismo fenómeno.

En lo que sigue, nos atenderemos a los dos primeros criterios, aun reconociendo que no existe solución de continuidad entre las corporaciones transnacionales, unánimemente aceptadas como tales, y aquellos otros grupos con intereses en el exterior de menor dimensión.

Sin embargo, definir la empresa multinacional o transnacional tal como se hace más arriba, resulta a todas luces insuficiente. El oligopolio transnacional es, ante todo, una gran concentración de poder económico, político, social y cultural, capaz de fijar precios, desvirtuar el sistema monetario internacional, alterar los patrones de consumo, modificar en su favor la distribución del crédito público y privado, tomar decisiones en contradicción con las políticas económicas nacionales, crear y destruir puestos de trabajo, figurar al frente de la innovación tecnológica, desestabilizar gobiernos, producir tensiones internacionales, debilitar la acción del Estado, modificar profundamente el medio ambiente, contribuir al rápido agotamiento de los recursos no renovables, etc.

Gobiernos, productores y consumidores no escapan a su enorme influencia. Su óptica, el mayor beneficio para el grupo, conduce a trasladar recursos por encima de las fronteras nacionales, desde donde son abundantes o escasos hacia zonas o actividades donde mayores son las oportunidades de lucro.

La continua expansión de sus actividades deriva de la expectativa de obtener cada vez más rentas y de la necesidad de contrarrestar los esfuerzos de otras empresas para aumentar su participación en el mercado.

Su expansión constituye la condición misma del sistema oligopolístico internacional. Entre los principales motivos para establecerse en los mercados extranjeros figuran los siguientes: lento crecimiento del mercado nacional, reducción del riesgo mediante la diversificación geográfica, obtención de beneficios procedentes de innovaciones tecnológicas, amenaza real o potencial de pérdida de los mercados abastecidos mediante exportaciones, necesidad de disponer de materias primas, menores costos salariales, aprovechamiento de los niveles de protección erigidos para estímulo de la industria local, ayudas ofrecidas, tanto por el gobierno del país de origen, como del país anfitrión, menor conflictividad laboral, trato fiscal favorable y tolerancia legislativa en materia de contaminación ambiental. Paralelamente, en las naciones que abren sus puertas al capital multinacional, particularmente las subdesarrolladas y semiindustrializadas, se acepta como modelo la sociedad capitalista de altos niveles de

SWISSAIR

GM
GENERAL MOTORS

Jaguar
Leyland

BMW

MUZAK

PHILIPS

TOMO
Coca-Cola

TRACTORES
MF
Massey Ferguson

ingreso y se parte de la supuesta o real escasez de recursos internos, de un enfoque meramente cuantitativo del desarrollo económico y del deseo de los grupos dominantes de promocionar sus propios intereses económicos y políticos.

De la trascendencia de las firmas multinacionales, tanto en la economía mundial como en los países receptores y de origen, da prueba el que hoy el volumen de negocios de firmas como Exxon, General Motors, Texaco, Ford, Mobil Oil, Standard Oil de California, IBM, Gulf, General Electric, etc., supera el producto nacional bruto de muchas naciones. La I.T.T. norteamericana tiene más empleados en el extranjero que la Secretaría de Estado de EE. UU. El presupuesto para investigación de IBM es mayor que el presupuesto para tal fin de todas las naciones, salvo un reducido número de excepciones. Las ventas de las filiales norteamericanas establecidas en el exterior equivalen a multiplicar por cuatro el total de las ventas de EE. UU. al exterior. El volumen de medios de pago a corto plazo que poseen, supera ampliamente el total de reservas internacionales en poder de los bancos centrales del mundo entero; basta el movimiento de un pequeño porcentaje de tales medios de pago (llamados «activos líquidos») para desencadenar una crisis financiera de proporciones desconocidas. Repetidamente se ha vaticinado que en el transcurso de pocas décadas, cuatro o cinco centenares de estas corporaciones poseerán cerca de las dos terceras partes de los activos fijos del mundo.

Aun cuando en su mayoría las empresas multinacionales son firmas norteamericanas, ambos términos no son asimilables, no pudiendo desconocerse el papel que desempeñan las mayores firmas de Japón y las naciones industrializadas del occidente europeo.

Los trabajos de investigación y recogida de datos realizados por organismos internacionales (ONU, UNCTAD, OIT), regionales (CEPAL, OCDE), y nacionales, tanto oficiales como privados, junto a las aportaciones de economistas, sociólogos, juristas y especialistas en ciencia política, han contribuido a un mejor conocimiento del tema y a la creciente sensibilización ante él de la opinión pública, sensibilización en la que ha correspondido un lugar primordial a las propias empresas multinacionales, al divulgarse sus prácticas atentatorias a la soberanía nacional —compañías bananeras en América Central, ITT en Chile—, sobornos —Lockeed, Gulf Oil, Northrop, etc.— precios abusivos y acuerdos restrictivos de la competencia.

Consideradas por algunos como «ciudadanos del mundo», capaces de establecer la felicidad del género humano mediante la armonización de los intereses privados y generales, son denostadas por otros como vanguardia del imperialismo y causa de la dependencia de los pueblos. Esencialmente, no constituyen

un fenómeno nuevo y su existencia es inherente al sistema capitalista.

En efecto, observando la evolución del sistema capitalista se percibe cómo, en una primera etapa, se establecen en el ámbito internacional unas relaciones de dominación y dependencia, en torno a Inglaterra como potencia hegemónica. El predominio de la economía inglesa, relacionado con la acumulación intensiva de capital y el intercambio comercial, se tradujo, con distintos grados, en el desaislamiento económico de los pueblos y en la consolidación de un sistema de división del trabajo a escala mundial. En esta etapa, los instrumentos básicos fueron la empresa, ya no individual, el sistema bancario, la posición de la libra en la esfera internacional y la comercialización en el exterior de la producción.

En este aspecto, habían hecho su aparición en el siglo XVIII las primeras compañías en las que podría buscarse un precedente de las actuales corporaciones multinacionales, si bien con la finalidad de colocar mercancías en el exterior, sin llevar a cabo inversiones de capital. A medida que se profundiza la revolución industrial, iniciada a mediados del siglo XIX, surgen las primeras empresas multinacionales propiamente tales, que se establecen en el sector minero, para extraer y encaminar hacia la metrópoli las materias primas necesarias para la industria, y en el sector agrícola, para la obtención de los alimentos de clima tropical o templado solicitados por su población. Es el momento de la inversión directa en el exterior desde un punto de vista puramente geográfico, pues en el plano económico todo sucedía como si el centro de extracción o el área agrícola fuera un mero apéndice de la economía metropolitana, y la inversión en el exterior, prolongación de la interna. Estas primeras empresas multinacionales respondieron entonces a una necesidad del proceso de industrialización y con ellas adquiere realidad la primera forma de internacionalización de la producción.

Paulatinamente fue adquiriendo vigor el proceso de centralización del capital y concentración de la producción, con la eliminación de las empresas menores, consolidándose grandes entidades industriales. Las concentraciones de tipo horizontal y vertical, mediante la eliminación o absorción de competidores y proveedores, fue configurando un mercado de estructura oligopolista. Al tiempo que las dificultades para entrar a formar parte del núcleo oligopolista aumentaban, crecían también las oportunidades de altos beneficios para las empresas en él integradas.

Las mayores empresas manufactureras, operando a partir de sus plantas nacionales, abastecían de productos terminados los mercados extranjeros, mediante el comercio de exportación. Para ello, estaban en su favor los medios y circunstancias idóneos: desarrollo desigual de las naciones, nuevos productos,

avance tecnológico, demanda externa y extensión de las redes comerciales. Estas condiciones, sin embargo, no tenían carácter inalterable. Con mayor o menor celeridad, según las áreas, surgieron posibles competidores locales en los mercados de destino, al poner en práctica los gobiernos de los países importadores de manufacturas, políticas proteccionistas, tratando de sustituir importaciones por producción interna. El cambio sustancial que suponía el esfuerzo industrializador de las naciones menos desarrolladas amenazó a la empresa exportadora con la pérdida de mercados, ante lo cual adoptó una estrategia defensiva, mediante la constitución de sociedades filiales en el exterior y sociedades de capital mixto. De este modo, la gran empresa manufacturera fue internacionalizando la producción.

Este proceso, característico de las primeras décadas del presente siglo, se intensificó después de la Segunda Guerra Mundial. La empresa multinacional se convirtió así en productora de artículos de consumo en los mercados protegidos, manteniendo no obstante su capacidad exportadora —ahora de bienes intermedios y de equipo— salvando, al transferir capitales, tecnologías y modos de gestión, las barreras arancelarias establecidas y el efecto restrictivo de otras medidas proteccionistas. Preferente atención recibieron los mercados con mayor poder de compra y mejores perspectivas de crecimiento.

Con esta nueva forma de empresa multinacional se daba respuesta, como en el caso de las multinacionales de la industria extractiva de la etapa anterior, a los obstáculos surgidos a la expansión del capitalismo manufacturero. Ambos son los dos tipos básicos de empresa multinacional.

Conceptualmente, puede distinguirse, dentro de la multinacional manufacturera, un tercero, caracterizado por la complementariedad entre la producción de distintas filiales especializadas, sitas en países diferentes, la amplia utilización de mano de obra, el intenso intercambio comercial dentro del grupo y la facilidad de acceso a mercados con fuerte demanda del producto ensamblado.

Finalmente, el proceso de internacionalización de la producción ha estimulado la expansión transnacional de empresas de publicidad e intermediación financiera para seguir las actividades de sus clientes. Dentro de este fenómeno, hoy en aumento, se puede observar asimismo la constitución de consorcios bancarios por bancos de distinta procedencia nacional.

Esta evolución, trazada a grandes rasgos, muestra cómo «la existencia de firmas multinacionales es inherente a la necesidad de expansión mundial de las economías capitalistas y las sucesivas formas que van adoptando constituyen respuesta a problemas específicos de la evolución del capitalismo» (CF. A. Michalet.)

El alto grado de concentración alcanzado y la estructuración de los mercados en oligopolios, obedecen a tres modalidades distintas en las operaciones de absorción y fusión de empresas: integración horizontal, integración vertical e integración diversificada o de tipo conglomerado. La primera de ellas, persigue el control de un determinado mercado y en la operación intervienen dos empresas especializadas en el mismo. Entre los casos recientes de esta modalidad figuran, entre otros, la toma del control de Citroën por Peugeot, en el sector del automóvil, y la fusión de las empresas farmacéuticas suizas Ciba y Geigy. La integración vertical hace posible el control de diferentes etapas de un mismo proceso productivo. En los casos más avanzados, la integración vertical cubre todas las etapas de fabricación, desde la obtención de materias primas hasta la venta del producto terminado al consumidor final. Dos ejemplos destacados de esta modalidad de concentración los ofrecen las industrias del petróleo y del aluminio. La integración de tipo conglomerado, modalidad más reciente, poco o nada tiene que ver, en cambio, con los procesos de producción. Su finalidad es diferente: diversificar los riesgos mediante el control de actividades pro-



Jimmy Carter: No es del gusto de las multinacionales. Insiste en que se respeten los derechos humanos.

ductivas sin conexión alguna entre sí, como medio para invertir recursos líquidos abundantes en sectores o actividades de rápidos índices de crecimiento. Con esta modalidad, el riesgo de pérdidas disminuye, aumentando paralelamente la solidez financiera del grupo. Según Celso Furtado, los conglomerados son el elemento dominante del proceso actual de concentración en Estados Unidos, y característicos de la etapa del consumo dirigido en la que los artículos y la tecnología empleada cambian incesantemente. Entre los principales conglomerados de E.E.U.U. figuran la I.T.T., Textron, 3M, General Dynamics, Ling Temco-Vought, Olin Mathieson, FMC y Gulf & Western. La importancia adquirida por esta modalidad de concentración, de la que en Europa hay también ejemplos —B.S.N. (vidrio), Gervais-Danone (productos lácteos); Nestlé (alimentación), L'Oréal (cosmética), etc.— procede, por un lado, de la ineludible necesidad de mantener el crecimiento en las grandes empresas y, por otro, de las dificultades o límites para continuar creciendo en su propia actividad. No obstante, las modalidades horizontal y vertical siguen estando hoy plenamente vigentes.

El proceso de centralización de los capitales se viene manifestando a un ritmo intenso, con el desalojo de los más pequeños en beneficio de los grandes, reforzándose la oligopolización de los mercados en las economías de libre empresa. En Estados Unidos, entre 1947 y 1970, la participación de las 200 mayores empresas en el valor agregado de la industria ha pasado del 30 al 43 por cien. En el aspecto sectorial baste un ejemplo: en 1921 existían en Estados Unidos 88 constructores independientes de automóviles; actualmente su número es de 4, de los cuales tres acumulan el 97 por cien de la producción total de vehículos.

En Francia, desde 1966, el número de operaciones de fusión se ha acelerado, aumentando la talla de las empresas absorbidas. Al frente de este movimiento figuran las mayores empresas, de las cuales las 100 primeras han realizado más del 40 por cien de tales operaciones en los últimos veinte años. En esta aceleración han jugado un papel estelar las medidas y presiones de los poderes públicos, con el objetivo de aproximar la dimensión de las mayores empresas francesas a la de sus similares alemanas e inglesas. En la República Federal Alemana, la creciente concentración en varios sectores de la producción, ha conducido a la intervención del gobierno, en una materia en la que mantenía una política de estricta neutralidad. Las ofertas públicas de compra se han sucedido con una frecuencia antes desconocida y, por otra parte, la situación económica de los últimos años permite observar cómo los períodos de crisis facilitan la absorción de empresas a precios sumamente ventajosos.

En todos los países industrializados se plantea el insoluble

dilema de cómo hacer posible a un tiempo el gigantismo de las empresas, imprescindible en los mercados exteriores, frente a las grandes empresas de distinta nacionalidad, con el mantenimiento de la competencia en el mercado interior. Poco antes de abandonar la Casa Blanca, el presidente Johnson hizo público un informe de un grupo de expertos, según el cual, los principios sobre los que se basa la sociedad norteamericana no pueden mantenerse si se continúa permitiendo el proceso de concentración llevado adelante por las grandes empresas.

Mencionar, aunque sólo fuera algunas de las principales operaciones de fusión y absorción habidas en los últimos años, con intervención de las mayores corporaciones multinacionales, llenaría un espacio del que no disponemos. Baste señalar que ningún sector de la producción de ninguna de las naciones industrialmente más avanzadas ha permanecido al margen de este proceso. Dada la dimensión de las firmas que desaparecen, hoy resulta aventurado predecir cuáles se mantendrán en el futuro como entidades económicas independientes.

2. LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

En el aspecto de la financiación como en los de producción y comercialización, la empresa multinacional trata de aprovechar al máximo su implantación múltiple, armonizando en la mayor medida posible los medios de que dispone con el fin perseguido. Tanto los desplazamientos de capital dentro del grupo como el aprovechamiento de las fuentes externas, están orientados permanentemente por el criterio de maximizar los beneficios. Con tal fin utiliza la localización geográfica más favorable para obtener bajos tipos de interés, mayor seguridad política, menor incertidumbre monetaria y más reducidos gravámenes fiscales.

Dentro de la empresa multinacional, tiene lugar una alta movilidad del capital entre sede central y filiales, en ambas direcciones, y entre las filiales mismas, al tiempo que en torno suyo establece una amplia red para captar capitales a escala internacional.

Internamente, se procede a la colocación óptima del capital, mediante una serie de mecanismos tales como la asignación de los beneficios, los préstamos y créditos con plazos de amortización flexibles y los precios de transferencia de bienes y servicios en los intercambios intrafirma.

Es esencial para ello la menor publicidad de las transacciones y el menor intervencionismo de las respectivas autoridades nacionales. De ahí, un motivo más de desconfianza respecto de la colaboración con accionistas locales y el rechazo de cuanto signifique fiscalización de sus operaciones, por ejemplo, disposiciones legales en favor de procedimientos de cogestión en las empresas.

Los medios de financiación utilizados por las subsidiarias de las empresas multinacionales pueden ser internos y externos a la propia entidad. Estos últimos pueden ser de procedencia local, dentro del país receptor de la filial, o del extranjero. En

este caso, a su vez, deben distinguirse los procedentes de la sede central u otras filiales de la multinacional, de aquellos otros que tienen su origen en fuentes externas ajenas al grupo.

Normalmente, la principal fuente de financiación es interna a la empresa filial. Se trata de los beneficios reinvertidos y las provisiones para amortización. Aquéllos dependen esencialmente de la política que en materia de repatriación de beneficios haya dispuesto la casa matriz, política que oscila entre dejar a cada filial en libertad de disponer de los suyos propios o, en el otro extremo, su entrega íntegra a la central.

Una práctica frecuente consiste en reducir, o incluso anular, los beneficios obtenidos por las filiales domiciliadas en naciones con altos niveles de tributación, y ponerlos de manifiesto en aquellas otras donde la carga fiscal es más reducida, tales como Suiza, Luxemburgo, Bahamas, etc., los llamados paraísos fiscales. Se utilizan para ello los precios de transferencia, difíciles de controlar; esto es, los precios a que una filial determinada compra o vende las mercaderías y los servicios administrativos y tecnológicos a la casa central u a otras filiales del mismo grupo, situadas en diferentes países.

Incrementando los precios de las ventas a una filial o disminuyendo los que recibe por los bienes vendidos, el balance de la filial en cuestión arrojará beneficios nulos o negativos, apareciendo éstos, en cambio, allí donde más interesa, desde el punto de vista de la empresa multinacional como un todo. La manipulación de los precios de transferencia en el interior del grupo, no sólo reduce la carga fiscal total, sino que evita la repercusión negativa que, ante los distintos gobiernos y sindicatos, pudiera tener el reconocimiento de elevadas tasas de beneficio.

Asimismo, la manipulación de los precios de transferencia se emplea para aportar, de forma oculta, financiamiento a una filial del grupo, o como instrumento para ponerse a cubierto de los riesgos monetarios. Ante un proceso inflacionario o dificultades en la balanza de pagos, se reducirán al mínimo las disponibilidades en moneda del país amenazado por una probable devaluación.

La sobrevaluación de las importaciones (o infraevaluación de las exportaciones) origina en la filial extranjera mayores costes internos, a la vez que repercute negativamente en la balanza comercial del país anfitrión. La posibilidad de optar entre declarar los beneficios o manipular los precios de transferencia, según las conveniencias fiscales, hace imposible el conocimiento del beneficio real alcanzado.

Su empleo tiene hondas consecuencias en otros órdenes: está ampliamente documentado que los laboratorios farmacéuticos multinacionales practican precios de transferencia arbitra-



Paul Getty: Fue el hombre más rico del mundo, hasta que murió, como cualquiera. Le sobrevive su imperio petrolero.

rios y exorbitantes, como instrumento habitual en el comercio intragrupal, con una grave incidencia negativa en el coste de la salud pública. Tampoco puede desconocerse su importancia en las negociaciones colectivas entre empresa y trabajadores. Al reducir o anular, aparentemente, los beneficios, la subsidiaria multinacional exhibe como «prueba» un balance de situación engañoso, para salir al paso de las reivindicaciones salariales.

Entre las fuentes externas de financiación destaca el mercado financiero local. La filial puede emitir obligaciones o constituirse en empresa mixta, con participación de accionistas locales. Puede también hacer uso del crédito, tanto público como de la banca, y del crédito comercial. En uno u otro caso, tendrá en cuenta el nivel del tipo de interés y la mayor o menor estabilidad de la moneda. Las multinacionales se endeudan en las monedas que sufren más fuertes tasas de depreciación.

Teóricamente, en sus relaciones con los organismos de crédito oficial y los bancos privados, la filial del grupo transnacional opera como cualquier empresa local. En la práctica, sin embargo, su pertenencia a la constelación de poder de la casa matriz le permite ofrecer unas garantías que no están al alcance de las empresas nacionales. Esto hace que la filial figure como cliente privilegiado de la banca, lazo que refuerza aún más la presencia de representantes de ésta en su consejo de administración. El resultado es la reorientación del crédito en favor de los grupos multinacionales, por su mayor solvencia, y hacia las actividades de mayor índice de crecimiento, precisamente aquéllas en que actúan, promoviendo de esta forma su mayor expansión.

Por otra parte, no pueden dejarse al margen las subvenciones, desgravaciones fiscales y arancelarias, etc., que la filial puede recibir en el país receptor, como estímulos al capital extranjero en determinadas áreas territoriales.

La financiación procedente del extranjero puede tener origen en el propio grupo multinacional —sede central, holding financiero o alguna de las filiales—, o en el mercado financiero internacional. En el primer supuesto, una filial puede recibir financiamiento en forma de capital social, en todo o en parte, de préstamos, o a través del mecanismo de los precios de transferencia ya descrito. De los datos disponibles, resulta la preferencia por el endeudamiento intragrupal respecto de las contribuciones de capital, tanto por motivaciones de índole fiscal y de cobertura de riesgos monetarios, como por la ventaja política que significa el pago de intereses en lugar del envío de dividendos a los accionistas.

Finalmente, el mercado internacional de euro-obligaciones, otra fuente adicional de financiamiento, es utilizado preferentemente por las grandes empresas multinacionales. Se caracteri-

zan las transacciones que en él tienen lugar por su desarrollo reciente y rápido, su autonomía frente a las soberanías nacionales, su desenvolvimiento, paralelo al fenómeno de la multinacionalización, la impunidad fiscal, y por el predominio ejercido por el signo monetario y las empresas multinacionales de Estados Unidos, por cuyas necesidades de expansión resulta perfectamente adecuado.

En España, las filiales de las multinacionales norteamericanas tienen un alto coeficiente deuda/capital, coeficiente que ha ido en aumento. Entre las causas de esta situación figuran la pequeña cuantía del capital aportado desde el exterior y la intención de encontrar fondos en España, junto con el temor a la inestabilidad de la peseta. Por otro lado, según el Departamento de Comercio de EE. UU., la proporción de los beneficios repatriados es superior a la de beneficios reinvertidos. A esta salida de beneficios, es preciso añadir el pago de intereses de los préstamos recibidos que, en las filiales industriales, proceden en un 13 % de la casa matriz, en un 44 % de las agencias internacionales de préstamo y en un 42 % de la banca española. Para obviar las disposiciones legislativas relativas a los préstamos a medio y largo plazo, se acude al otorgamiento de préstamos a corto plazo prorrogables, con garantía de la sede central o de algún banco norteamericano.

En resumen, con la posibilidad de acudir a las fuentes locales y extranjeras y la gran movilidad del capital dentro de la empresa multinacional, sus filiales se sitúan en mejores condiciones para obtener medios de financiación que sus competidores locales, y resultan menos afectadas por las normas restrictivas que en materia crediticia puedan adoptar las autoridades monetarias nacionales.

En las varias investigaciones realizadas, se dibuja claramente la tendencia hacia la creciente utilización de los recursos generados y captados localmente y el empleo decreciente de los aportados por el país de origen, sin olvidar que este último, como demuestra la política norteamericana a partir de 1965, ante dificultades en su balanza de pagos, está en condiciones de influir sobre la repatriación de beneficios y la salida de capitales, intensificando los estímulos para la captación del ahorro local en los países receptores de las subsidiarias multinacionales. Con carácter general puede afirmarse que éstas, una vez efectuada la inversión o adquisición inicial, se financian en el mercado nacional en que actúan y, a partir de ese momento, se convierten en exportadores de capital.

Estos resultados son tanto más paradójicos cuanto que los

países receptores invocan la escasez de recursos de financiación internos, para justificar su política de puertas abiertas al capital extranjero.

3. ASOCIACIÓN CON EL CAPITAL LOCAL

Las empresas denominadas de riesgo compartido (**joint ventures**), cuyo capital pertenece a empresas multinacionales y accionistas locales, son presentadas, en ocasiones, como capaces de armonizar los intereses del inversor nacional y los del capital extranjero, y de evitar los abusos de éste. Sin embargo, y con carácter general, su continuidad como tales empresas mixtas no está asegurada. Más bien constituyen una asociación temporal de duración limitada. La empresa multinacional prefiere el control absoluto sobre sus filiales para integrarlas en la estrategia del grupo y no depender de accionistas locales, quienes contemplan a «su» sociedad como entidad independiente en materia de distribución de dividendos.

Cuando los socios nacionales poseen paquetes de acciones comparables al del oligopolio multinacional, el equilibrio de fuerzas es más aparente que real si, como es frecuente, es este último quien ostenta, a través del suministro de maquinaria, conocimientos tecnológicos, marcas o redes de comercialización, medios de presión suficientes para comprometer la actividad misma de la sociedad mixta en caso de desacuerdo.

En la estrategia global del grupo transnacional, suele asignarse a las asociadas una posición secundaria, exclusivamente orientada hacia el mercado interno, y sin tener a su alcance el uso de las tecnologías más avanzadas.

La alianza de entidades multinacionales con intereses nacionales, responde más a los objetivos de reducir el financiamiento a cargo de la sede central, minimizar los riesgos políticos y utilizar el ahorro local que a cualesquiera otras consideraciones.

Tal es el caso de las sociedades mixtas constituidas en España por empresas transnacionales —ICI, Montedison, Phillips Petroleum, SKF, FIAT, Renault, Daimler Benz, Citroën, Alcán, et-

cétera— juntamente con el Instituto Nacional de Industria y grupos bancarios españoles, justificadas desde el punto de vista de aquéllas por las cuantiosas inversiones iniciales a realizar, la posición oligopólica de la empresa mixta en el mercado y el papel de proveedor de asistencia técnica asignado al socio extranjero.

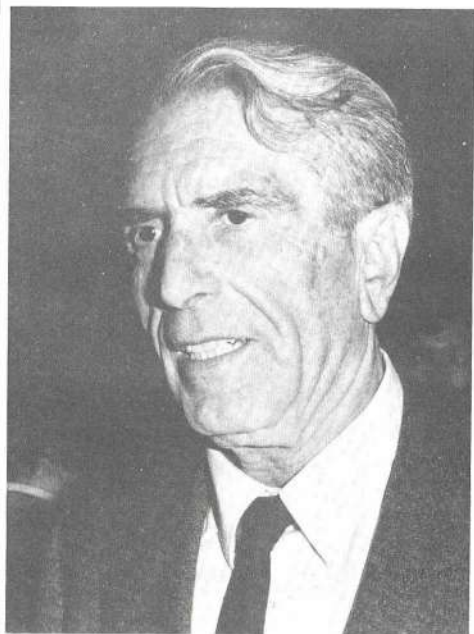
La constitución de filiales de este tipo, permite a las empresas multinacionales, a cambio de un menor control, economizar capital y, consecuentemente, multiplicar las implantaciones. El dominio sobre el mercado, la ayuda oficial y los pagos por tecnología, procuran beneficios sustantivos, que explican la colaboración emprendida y la menor integración de la firma asociada.

La economía de capital es máxima cuando la aportación extranjera tiene lugar en forma de tecnología, siendo nulo en este caso el riesgo financiero, en particular si el aporte tecnológico se valora por encima de su valor real.

Entre las empresas mixtas constituidas en España, el número más elevado responde a la características de temporalidad señalada al principio. Las sociedades de riesgo compartido no son sino un primer paso hasta que la empresa multinacional se hace con el control mayoritario. Como ejemplos, cabe mencionar por su importancia a Chrysler España, S. A. (antes Barreiros), Westinghouse, S. A. (antes CENEMESA), Dow Chemical Ibérica, S. A. (antes Unquinesa), etc., que, en los planes del socio extranjero nunca fueron empresas mixtas, sino asociadas en trámite de conversión en subsidiarias.

Otro grupo de empresas mixtas que requiere atención, es el constituido por aquéllas en las que la participación extranjera es minoritaria y no parece experimentar variación. Se trata de sociedades tales como Altos Hornos de Vizcaya, S. A., SNIACE, Aceros de Llodio, S.A., Hidro Nitro Española, S.A., Tubacex, S. A., Metalúrgica de Santa Ana, S. A., Motor Ibérica, S. A., Firestone Hispania, S. A., etc. En ellas se dan todas o varias de las siguientes características: configuración del socio extranjero como accionista principal; aportación por él de la tecnología básica; haberse producido su entrada en momentos de dificultad para la empresa; cotización en Bolsa de las acciones de la sociedad. Todos estos caracteres, conforman una situación en la que, frente a la dispersión de los accionistas locales, basta la posesión de un paquete de acciones inferior al 50 % para asegurar el predominio de la multinacional extranjera o, al menos, el bloqueo de cualquier decisión que no cuente con su previo asentimiento. La dispersión del accionariado resulta ser, en estos casos, uno de los objetivos prioritarios del accionista principal.

En conclusión, las motivaciones por parte del capital extranjero para constituir empresas mixtas residen en el ahorro de fondos de financiación, la capitalización de los conocimientos



Joaquín Garrigues Díaz-Cañabate: Del Vaticano y el Ministerio de Justicia al Consejo de Administración de Citroën-Peugeot.

tecnológicos —prohibida en las legislaciones sobre inversión extranjera más actualizadas— y en los ingresos percibidos por la transferencia de tecnología.

La cuantía de éstos permite en muchos casos al socio extranjero repatriar beneficios, que no son declarados como tales. Al mismo tiempo, al grupo multinacional no le afecta en igual medida que al accionista local la marcha desfavorable de la sociedad, por cuanto, en cualquier caso, tiene asegurada la percepción de ingresos por patentes y asistencia técnica. Para el accionista local los resultados son muy otros: al figurar como costes de la empresa los pagos que ésta efectúa por la aportación tecnológica del socio extranjero, se reducen los beneficios y, proporcionalmente, los dividendos que ha de percibir.

Por otra parte, puede afirmarse que la contribución de las empresas mixtas a los ingresos del país por exportaciones es reducida. Lógicamente, la multinacional concentra la ventas al exterior en la casa central o en las filiales absolutas del grupo, para percibir en su totalidad los beneficios de la operación.

4. TECNOLOGIA Y EMPRESAS MULTINACIONALES

La creación de tecnología constituye para las empresas multinacionales el instrumento fundamental que, junto con los recursos financieros y los métodos de gestión, les permite llevar a cabo una política de gran autonomía. La empresa multinacional, en su expresión más actualizada, es una fuerte concentración de capital intelectual que confiere poder sobre el mercado, hasta el punto de que es posible sostener hoy la declinación del capitalismo industrial en beneficio del capitalismo tecnológico.

La firma multinacional, por su capacidad de innovación, de lanzar nuevos productos y de hacerlos deseables, es el vehículo para imponer a sociedades históricamente bien diferenciadas un comportamiento consumidor estandarizado, siguiendo las pautas establecidas en los países industrialmente más avanzados.

Es cuestionable la idea de que la recepción de conocimientos técnicos (**know-how**) por un país tecnológicamente subdesarrollado, a través de filiales de los oligopolios multinacionales o mediante contratos de asistencia técnica, hace posible la asimilación de aquéllos y constituye el primer paso para un ulterior desarrollo independiente de la investigación.

En el primer caso, la tecnología comercializada permanece cautiva dentro del grupo. No es el país quien recibe el **«Know-how**, sino las filiales extranjeras. En el segundo, la valía de los conocimientos objeto del contrato dependerá del precio exigido, cuya fijación es arbitraria, y de una amplia gama de cláusulas restrictivas, contándose como excepcional la posibilidad de que sean transferidos a empresas ajenas al grupo conocimientos cuya utilización práctica amenace la posición presente o futura de aquél en los mercados.

A medida que avanza el crecimiento industrial en los países subdesarrollados o de desarrollo intermedio, de la mano de las empresas multinacionales, la dependencia de la tecnología importada se intensifica, sin que se establezcan conexiones con la estructura científica y técnica del país receptor.

La dependencia tecnológica se asocia al subdesarrollo económico y, particularmente al subdesarrollo industrial. Sin embargo, debido a la hegemonía ejercida por las grandes corporaciones transnacionales, el crecimiento del sector secundario, lejos de debilitar la dependencia en materia de investigación aplicada, tiende a intensificarla y hacerla permanente. Crecimiento industrial y mayor dependencia tecnológica no son términos antagónicos, como pone de manifiesto la experiencia de países como Argentina, Brasil, Grecia, México y España.

No cabe suponer que las filiales de las multinacionales vayan a montar laboratorios allí donde establezcan plantas de producción. Los gastos en investigación y desarrollo que las multinacionales realizan en el exterior, representan una fracción muy reducida —el 6% en el caso de las multinacionales estadounidenses y un porcentaje aún menor en las de Europa Occidental y Japón— de los desembolsos totales. En el país de origen, las sedes centrales llevan a cabo prácticamente la totalidad del esfuerzo de innovación. En los países receptores tienen lugar únicamente pequeñas adaptaciones de los productos a los gustos locales, sin incurrir en gastos que duplicarían los efectuados por la casa matriz. Altos empleados de filiales norteamericanas han manifestado en este sentido que «es difícil comprender qué pueden hacer en España que no haga ya su empresa en los Estados Unidos».

Existen, por otra parte, abundantes pruebas de la inadecuación de la tecnología importada a través de las multinacionales y la disponibilidad de factores de producción y recursos naturales propios. Esta insolidaridad altera el patrón de consumo y tiene profundas repercusiones en la importación de materias primas (caso del maíz y la soja para la fabricación en España de piensos compuestos) y en la no utilización de los recursos propios.

No menor es la repercusión en otros aspectos: la tecnología incorporada por las multinacionales reduce la fuerza de trabajo necesaria, utiliza intensivamente el factor capital e incrementa el consumo de energía. De ello se derivan consecuencias negativas en países con situaciones endémicas de paro, subempleo y emigración, escasez de recursos financieros y problemas en su balanza de pagos, agudizados por el alza de los precios del petróleo.

La «transferencia» de tecnología entre sociedades multinacionales y sus filiales, o hacia empresas independientes, tiene

lugar en condiciones contractuales sumamente restrictivas, tanto en la vertiente del comercio exterior —prohibición de exportaciones, designación de proveedores—, como en orden a la propiedad de las mejoras que en la tecnología pueda introducir quien la recibe.

Los datos disponibles asocian estrechamente la presencia de empresas multinacionales con los pagos por asistencia técnica y patentes. Las filiales de aquéllas contribuyen a financiar los gastos en investigación en igualdad de condiciones con la sede central. Tienen, sin embargo, un acceso limitado a la tec-



Omar Torrijos: Defiende a Panamá de la presencia U.S.A. y de la tristemente célebre «United Fruit».

nología propiedad del grupo, pagando por más servicios de los que reciben.

Finalmente, la aplicación de nuevos procesos o la puesta en el mercado de nuevos productos por subsidiarias de compañías multinacionales, se traduce en ganancias extraordinarias (rentas monopolísticas) durante un periodo de tiempo en el que crece la penetración en el mercado, se reduce o anula la competencia y aumentan las ventas. Siendo este logro el resultado directo de la nueva tecnología empleada, carece de justificación el pago adicional por la tecnología recibida.

5. REPERCUSIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR Y BALANZA DE PAGOS

Un análisis de las operaciones de las multinacionales en los países de origen y en los receptores, no puede dejar de lado las consecuencias de su actuación en los renglones de importación y exportación y en el conjunto de las transacciones con el exterior, aun cuando el impacto de las multinacionales en el sector externo sea únicamente una parte del análisis económico a realizar, y éste, a su vez, parte de un fenómeno cuyas consecuencias no son sólo económicas, sino también políticas, sociales y culturales.

Un enfoque utilizado en ocasiones consiste en comparar, de un lado, la entrada de capitales, tanto de inversión como de préstamo, que recibe el país anfitrión, debido a la implantación de filiales de los grupos transnacionales y, de otro, la salida de capitales en concepto de ganancias, amortización e intereses de los capitales ingresados. Tras una etapa de maduración de las inversiones extranjeras, la corriente de salida de divisas supera a la corriente de entrada. Esta se contabiliza anualmente, en tanto que el flujo de amortizaciones, intereses y beneficios, es resultado de la inversión total acumulada por las multinacionales, año tras año. El exceso de las salidas sobre las nuevas entradas, muy elevado en el caso de países tradicionalmente receptores de inversiones extranjeras directas, pone de relieve, según los sostenedores de este enfoque, la existencia de un proceso de «descapitalización» de las economías receptoras. Sin embargo, y aun cuando resulta explicable la preocupación ante las operaciones de los grupos multinacionales en países con escasez de divisas y problemas permanentes y acuciantes de pagos con el exterior, tal enfoque resulta insostenible por su parcialidad. Cualquier inversión, por bajo que sea

el tipo de beneficio, produce, después de amortizada, una ganancia neta y, a partir de ese momento, las salidas totales exceden a la cuantía de la entrada inicial.

Para llevar a cabo un análisis riguroso acerca del efecto de las subsidiarias y asociadas de las multinacionales sobre la balanza de pagos del país anfitrión, habrá de tenerse en cuenta, junto al efecto de «descapitalización», su posible contribución al aumento de los ingresos (aumento de exportaciones) y al descenso de los gastos en divisas (sustitución de importaciones), así como los pagos por patentes, asistencia técnica y otros gastos que originan y los efectos de traslación que induce su presencia en una determinada economía. El conjunto de efectos indirectos es difícil de cualificar; los variados supuestos de partida, tanto de las nuevas posibles exportaciones como del porcentaje de importaciones sustituidas, conducen a resultados de signo opuesto.

Si en el plano teórico se llega a resultados no concluyentes, las cosas suceden de muy distinta manera, ateniéndonos a las pruebas acumuladas.

Es un hecho repetidamente comprobado que los mayores inversores en el exterior son también los máximos impulsores del comercio de exportación, hasta el punto de que si los países de donde proceden las empresas multinacionales tratan de restringir su implantación y expansión fuera de las fronteras nacionales, la posición competitiva de aquéllos en los mercados internacionales quedaría gravemente perjudicada. El comercio de exportación de las naciones industrializadas depende, fundamentalmente, de los productos de alto nivel tecnológico y de las ventas de las empresas multinacionales, estimándose, en el caso de EE.UU., que las exportaciones realizadas por conducto de las empresas filiales situadas en el extranjero, representan entre el 25 y el 30 por cien de las exportaciones totales de manufacturas norteamericanas, y el saldo entre exportaciones e importaciones arroja un amplio superávit para el país de origen.

Del mismo modo, merced a los beneficios, intereses y amortizaciones e ingresos por tecnología que las corporaciones transnacionales reciben de sus afiliadas en todo el mundo, también contribuyen a los resultados favorables de la balanza de servicios.

En 1970, la cuenta corriente de la balanza de pagos de EE.UU. arrojó un superávit de 5.800 millones de dólares, mostrando las empresas multinacionales un saldo positivo de 8.500 millones de dólares, frente a un déficit de las no multinacionales evaluado en 2.800 millones de dólares.

El efecto total de las operaciones de las multinacionales norteamericanas, medido a través de la balanza de pagos, es algo

más reducido, debido a la exportación de capitales, pero, en conjunto, arroja un elevado saldo positivo para la balanza de pagos de EE. UU. Naturalmente, el corolario de este superávit para la economía norteamericana es un resultado de igual cuantía, pero de signo negativo, en la balanza de pagos para el conjunto de los países receptores de corporaciones multinacionales de EE. UU. Este efecto negativo, como reconoce la Comisión Arancelaria de EE. UU., fue en aumento durante el periodo 1966-70.

Cambiando lo que haya que cambiar, a igual conclusión se llega observando el comportamiento de las firmas multinacionales de las naciones de Europa y Japón. La posibilidad de supervivencia de los oligopolios transnacionales, con mercados nacionales restringidos, reside en las producciones en gran escala. Muy difícilmente, las transnacionales no norteamericanas podrían alcanzar los niveles de ventas necesarios, a costes de producción adecuados, de no contar también con una demanda externa que fomente las exportaciones. La participación de éstas en la producción de las multinacionales europeas, oscila entre el 20 y el 70 por cien del total, llegando en ocasiones al 90 y aún al 95 por cien. De ahí que la conservación de los mercados exteriores resulte absolutamente vital para su propia subsistencia, y que la constitución de filiales en el extranjero tenga como motivación fundamental contribuir a la consolidación e incremento de las ventas de la sede central. De ahí también el decidido apoyo estatal a las grandes corporaciones transnacionales. «La nación que no dispone de empresas exportadoras capaces de ofensiva, pierde posiciones en un país o en el mercado internacional, que corre el riesgo de no recuperar» (F. Perroux). Más aún que en el caso de las multinacionales estadounidenses, ésta es una preocupación permanente para las multinacionales europeas, debido al menor poder de absorción del mercado interno.

La participación de las firmas transnacionales en el comercio mundial, y más concretamente en el de manufacturas, posee una enorme trascendencia. Buena parte de las transacciones tienen lugar dentro de las grandes corporaciones, entre casa matriz y sociedades filiales preferentemente. De este modo las corrientes comerciales tradicionales han sido distorsionadas, y los precios independientes llevan camino de convertirse en un recuerdo puramente histórico. La magnitud alcanzada por las transacciones internacionales intrafirma y la subordinación de las filiales a la estrategia del conjunto, programada por la sede central, significa que, en proporción creciente, una parte considerable del comercio internacional se realiza al margen de los criterios de competencia. Como la decisión de adquirir mercancías en la sede central o en otra filial del grupo se toma

«espontáneamente» al instalarse una nueva filial en el extranjero, disminuye el efecto adverso de una posible pérdida de capacidad para competir con tales mercancias en el mercado mundial.

Los precios de los bienes y servicios así transferidos se fijan a niveles arbitrarios, según convenga para disminuir los gravámenes fiscales y hacer máximas las ganancias. Tales operaciones constituyen el mecanismo más idóneo para trasladar medios de financiamiento, ocultar beneficios y burlar al fisco. Allí donde se han efectuado investigaciones sobre la sobrepreciación de importaciones y la infraevaluación de las exportaciones, se ha confirmado la extensión de tales prácticas y los graves daños que se derivan para los ingresos públicos y la balanza comercial del país anfitrión. La investigación realizada en Colombia por C. Vaitos reveló que los beneficios declarados como tales por las subsidiarias extranjeras en el país, en 1968, constituyeron el 3,4 por cien de los retornos efectivos, las regalías el 14 por cien y la sobrepreciación de importaciones el 82,6 por cien.

La inversión directa en el extranjero ha servido, finalmente, para consolidar la posición exportadora de los grupos transnacionales en el comercio mundial. Ante las políticas proteccionistas puestas en vigor en las naciones de menor desarrollo, con el objetivo de sustituir importaciones por producción interna, las firmas exportadoras abandonaron, en la medida en que no pudieron evitarlo, la venta directa de los productos finales desde las plantas metropolitanas, para conservar, mediante las vinculaciones financieras y técnicas con sus subsidiarias y asociada sdel exterior, la venta en exclusiva de la tecnología y de los productos intermedios imprescindibles para obtener la mercancía sustituida. De este modo, las exportaciones desde las casas matrices no han cesado, sino que han experimentado una alteración cualitativa. El capital y la tecnología transferidos sustituyen a los productos finales, y el envío de éstos es remplazado en el comercio internacional por el de productos intermedios y bienes de equipo.

En estas condiciones, la política de industrialización emprendida por los países menos desarrollados, apoyándose en la inversión extranjera y en la empresa multinacional, queda en buena medida frustrada, así como la posibilidad de formar un sistema nacional de decisiones. Por el contrario, se convierten en sujetos pasivos del proceso de desnacionalización de su naciente industria, tanto por la creación de sociedades filiales de las firmas multinacionales, como por la adquisición de empresas de propiedad local y la intensificación de la dependencia en materia de tecnología.

Según los apologistas del gran capital transnacional, el im-



Mariano Rumor, ex primer ministro italiano, implicado en los sobornos de la multinacional Lockheed.

pacto de éste en el comercio exterior de la economía receptora es netamente positivo, porque, o bien con su producción sustituye lo que antes se importaba, o bien da origen a una nueva corriente exportadora. Sin embargo, sin tratar de minimizar su contribución en este terreno, sí es procedente situarla en sus verdaderas proporciones: la sustitución de la mercancía importada no es total; los productos intermedios más complejos y de mayor valor, así como la tecnología de los procesos, raramente son sustituidos. En otros casos, las filiales de los grupos nacionales lanzan al mercado local mercancías que nunca anteriormente se consumían en el interior, o bienes suuntuarios de importación irrelevante.

En todo proceso productivo o de comercialización es preciso calibrar la necesidad satisfecha por el «bien» que se lanza a la venta, rechazando la inclinación a aceptar que la fabricación de cualquier producto representa una contribución obvia al crecimiento económico, por el simple hecho de ser vendido y proporcionar ganancias al empresario, prueba básica en las economías de mercado. La carencia de criterios que permitan diferenciar entre bienes necesarios y superfluos, no invalida tal distinción, ni impide valorar la contribución de unos y otros al desarrollo comunitario o, exclusivamente, al bienestar de una minoría privilegiada. Si la sustitución de importaciones debido a la actividad de las multinacionales es en muchos casos incuestionable, no cabe en modo alguno calificar como tal toda la producción de sus filiales en el extranjero por el simple hecho de pasar la prueba del mercado.

En el renglón exportador, las conclusiones se prestan a menor discusión. Los datos de que se dispone, ponen de manifiesto la limitada orientación exportadora de las filiales extranjeras. Los bajos porcentajes de su producción destinados al exterior, prueban que el objetivo primario de su actividad es el aprovechamiento del mercado interno, si bien a algunas filiales se asigna un papel exportador dentro de la estrategia del grupo, particularmente en el caso de naciones pertenecientes a uniones aduaneras o zonas de libre comercio.

Tanto por su dimensión como por las modernas tecnologías empleadas y las redes de comercialización de que disponen, las subsidiarias extranjeras reúnen mejores condiciones que las locales para participar activamente en los mercados exteriores, y en los países de radicación no faltan estímulos a la exportación ni presiones gubernamentales para que el capital extranjero compense, al menos parcialmente, la salida de divisas en forma de utilidades enviadas al exterior y la importación de bienes intermedios y de equipo, con ingresos procedentes de exportaciones. No obstante, por lo que atañe a la inversión norteamericana en empresas manufactu-

reras en todas las áreas geográficas, con variantes menos desfavorables para Canadá, por la atracción del mercado de EEUU y la Comunidad Económica Europea, la conclusión es la misma: el mayor contingente de la producción —entre el 77 y el 93 por cien del total— lo constituyen las ventas locales.

Un caso singular en la actividad exportadora de las multinacionales lo constituyen varios territorios con mano de obra extremadamente barata —Singapur, Hong-Kong, Formosa, etc.— usada intensivamente, junto con procedimientos de producción de tecnología avanzada. Pero la continuidad de tales operaciones está ligada a la permanencia de niveles salariales ínfimos



Fidel Castro: Está hasta la coronilla de las multinacionales.

y a la máxima explotación de la mano de obra, incluyendo la infantil.

Del reducido porcentaje de producción exportado por las filiales de las corporaciones transnacionales es responsable la centralización de decisiones en la casa matriz, y la estrategia fijada a cada una de las sucursales. En documentos de la Comisión del Mercado Común, difundidos parcialmente en forma no oficial, se señala que, de margen general, las filiales norteamericanas en Europa no tienen el derecho de exportar su producción sobre el mercado norteamericano, pudiendo hacerlo únicamente las empresas de la Comunidad Económica Europea que escapan al control de EEUU. Sobre México, país que, por la baratura de la mano de obra en términos comparativos y la proximidad geográfica al mercado norteamericano, reúne óptimas condiciones, existe también evidencia empírica de que tales prácticas restrictivas son comunes a las empresas multinacionales norteamericanas cuando actúan desde el exterior.

Para las subsidiarias estadounidenses en España, el mercado interno es su zona fundamental de comercialización y al establecerse en ella no tenían por motivación utilizarla como base de exportación. Caso de hacerlo, tienen controlados los mercados a los cuales pueden exportar «a fin de no chocar con las zonas de comercialización de otras filiales de su casa matriz situadas en los países extranjeros». Por otra parte, su actividad en el comercio internacional arroja un fuerte déficit para España entre importaciones y exportaciones (50 por cien) y confirma que la consolidación de las ventas del grupo en el mercado español es el primer objetivo de su actividad. La mitad de las importaciones que realizan procede de las casas matrices o de otras filiales en el exterior. Hoy por hoy, salvo contadas excepciones, el esfuerzo exportador de las multinacionales desde España es inferior al de empresas de similar dimensión, propiedad del capital local. No obstante, jugaría en favor de la utilización del suelo español como base de exportación, la existencia de mano de obra abundante y los reducidos gastos de transporte a la CEE, que facilitarían su articulación como fabricante o ensamblador de piezas y partes, dentro de los procesos de complementación industrial concebidos en un marco multinacional. El caso de Ford España puede constituir un precedente de futuras operaciones de este tipo.

Otras prohibiciones o limitaciones al comercio de exportación proceden del ángulo político. De las sedes centrales a las filiales en el exterior, se trasladan las directrices emanadas del gobierno metropolitano, relacionadas con el comportamiento a seguir con una nación o grupo de naciones y sus regímenes políticos, en materia de abastecimiento. Los ejemplos más conocidos tienen por marco las relaciones de EEUU con la URSS, los países del Este europeo, Cuba, la República

Popular China y Vietnam.

En estos casos, y pese a que desde el punto de vista legal, las filiales norteamericanas en el exterior son entes jurídicos no estadounidenses, para el gobierno de EEUU constituyen un área de su jurisdicción y han de cumplir sus directrices en materia de política exterior, prohibiendo o limitando sus exportaciones a tales mercados de todas o algunas mercancías que contengan o no componentes norteamericanos o incorporen datos técnicos norteamericanos. Es decir, fuera de los EEUU se aplican leyes y normas norteamericanas que, de modo directo, atentan contra la soberanía del Estado afectado.

Ningún gobierno de países en que existen empresas multinacionales se haya desprovisto de medios legales u otros para hacer cumplir sus directrices en este terreno, aún cuando ninguno posea arsenal semejante al de EEUU. La empresa multinacional se convierte así en «el aliado inevitable del gobierno de su país» (F. Perroux).

Por lo que respecta al futuro, se ha creído ver, recientemente, indicios de que las empresas multinacionales tenderán a incrementar los ingresos por exportaciones de los países receptores de capital extranjero. De confirmarse esta tendencia, asistiríamos a una nueva división internacional del trabajo, caracterizada por la exportación, desde los países de menor desarrollo, de las producciones que abandonarían los más desarrollados como de menor interés, y las que requieren un uso intensivo de mano de obra. El efecto final para los países mencionados —condicionado siempre a la permanencia de niveles salariales comparativamente bajos, sería muy limitado, tanto desde el punto de vista de la asimilación tecnológica, como desde el ángulo de una mayor estabilidad y autonomía de su comercio exterior.

6. LAS MULTINACIONALES Y EL ESTADO

El peso específico de las empresas multinacionales en la economía mundial ha terminado por arrinconar definitivamente la teoría económica tradicional, basada en los supuestos de competencia perfecta, independencia de los precios, libertad de acceso a los mercados, soberanía del consumidor e igualdad de las naciones en el comercio internacional, todos ellos desvinculados hace tiempo de la realidad más inmediata.

Los intereses en torno a la firma multinacional son de tal naturaleza que exigen, con una lógica interna impecable, el control de cuantas variables puedan amenazar su continuidad. La planificación interna de la producción es sólo parte de una planificación mucho más amplia, que incluye el dominio sobre los mercados, el condicionamiento del consumidor y el adecuado comportamiento de los órganos de poder político.

De igual modo que el Estado actúa en el orden interno con el objetivo de regular las ganancias y su distribución, con la empresa multinacional como forma esencial del crecimiento capitalista, su intervención va dirigida a favorecer la acumulación de capital, proteger los grandes intereses empresariales y, por encima de cualquier otra consideración, preservar el sistema mismo, reduciendo incluso aquéllos, cuando de su actuación puedan derivarse tensiones y antagonismos para el sistema capitalista globalmente considerado.

Es frecuente presentar el continuo aumento de poder de las empresas multinacionales, como un peligro para la soberanía nacional y un desafío para el Estado-nación. Resulta evidente que del control del Estado van escapando materias tan importantes como los precios, el comercio exterior, la inversión, la política monetaria y crediticia y la planificación. Sin embargo, entre empresa multinacional y Estado no existe un conflicto permanente. Es preciso tener en cuenta la intrínseca

relación entre economía y política, el carácter clasista del poder político, el desigual desarrollo de las naciones capitalistas y las modificaciones en el papel que desempeñan las burguesías nacionales. El Estado, más que debilitarse frente a aquéllas, adopta, como hizo en el pasado, nuevas formas, acordes con las nuevas situaciones; por su parte, para la empresa, sea ésta nacional o multinacional, el Estado continúa siendo imprescindible. Realmente, se consigue una nueva articulación, en un todo, de los intereses de la gran empresa, con el medio social en que actúa y la acción ejercida por el Estado. Y esa articulación, como afirma Galbraith, no es producto de la ambición sino de la necesidad.

No otra es la conclusión que puede extraerse de las encuestas sobre los sobornos de las multinaciones, las denuncias sobre atentados a la soberanía nacional y los «códigos de conducta», ya elaborados o en marcha, a los que debería acomodarse el comportamiento de las multinacionales en los países receptores.

Ante la enormidad de los intereses en presencia y la gravedad de las tensiones que pueden plantear, son los dirigentes de las empresas multinacionales los primeros interesados en una regulación de sus actuaciones, siempre que sea de carácter tan general e indicativo que no perjudique su normal desenvolvimiento. Convergen en este punto con los Estados nacionales, cuyos problemas se agudizan con las repercusiones económicas y políticas que en el interior y en el extranjero provocan las multinacionales. El acuerdo tácito que se encuentra en la base de los «principios directores» elaborados por la OCDE y en el «código de conducta» que estudia la ONU, procura limitar los excesos más visibles de las empresas multinacionales, a la vez que se reconoce el trato igual que se ha de dar a las empresas sea cual fuere su dimensión y el país de origen.

Contribuyendo a limitar aquellos abusos, se pretende consolidar la permanencia de las grandes empresas y del sistema que representan.

7. LAS MULTINACIONALES Y LOS TRABAJADORES

Aún cuando las filiales de los grupos multinacionales quedan sometidas a la legislación en vigor en el país anfitrión, sería erróneo concluir que en el mercado de trabajo su posición es fundamentalmente igual a la de la empresa propiedad de nacionales. El caso de una huelga de producción permite observar las siguientes diferencias:

- Ausencia de quienes, frente a los trabajadores, toman finalmente las decisiones.
- Capacidad financiera de la empresa multinacional que le proporciona una resistencia prolongada, muy por encima de la que está al alcance de la empresa nacional.
- Intensificación de los ritmos de producción y horas de trabajo extraordinarias en otras filiales del grupo, para sustituir, a través del comercio intraempresarial, la disminución de la producción en la filial afectada por el conflicto. Por este medio, serían los trabajadores de otras filiales quienes actuarían contra las reivindicaciones de sus compañeros en huelga.
- En caso de conflicto prolongado, las corporaciones multinacionales pueden transferir definitivamente la producción de uno a otro país.

Resulta evidente que la empresa multinacional altera las coordenadas geográficas de la lucha de clases. Esta, objetivamente, no puede ya limitarse al ámbito nacional. Su presencia exige la solidaridad de hecho de quienes a ella están vinculados. No obstante, frente a la centralización de decisiones por parte de las grandes corporaciones y a su elevado nivel de coordinación en el plano internacional, no es menos evidente el retraso en que hoy se encuentra la organización multinacional de los trabajadores.

Las grandes confederaciones sindicales, las organizaciones

internacionales que agrupan a los sindicatos de un mismo sector y los sindicatos nacionales son conscientes de que la estrategia basada en la división de los trabajadores por países, dificulta la defensa eficaz de sus intereses y favorece los objetivos de la empresa multinacional. Su acción, se encamina hacia la solidaridad organizada, que, en la práctica, habrá de traducirse en el constante intercambio de información para el mejor conocimiento de la empresa como un todo; la coordinación de las negociaciones colectivas y de las reivindicaciones laborales; la sensibilización de los trabajadores ante los problemas planteados; la internacionalización de los conflictos como único medio de ejercer una acción eficaz y, por último, la modificación de las legislaciones nacionales, claramente desfasadas en este terreno, que, por mencionar un ejemplo manifiesti, continúan prohibiendo las huelgas de solidaridad, hoy sobradamente justificadas entre trabajadores pertenecientes a un mismo grupo transnacional.

8. EL PROCESO DE DESNACIONALIZACIÓN

Tres son los cauces que hacen posible la exportación de los centros de decisión empresarial en favor de las empresas multinacionales: a) el lanzamiento de nuevos productos que requieren el establecimiento de nuevas sociedades en todo o en parte; b) la adquisición de empresas locales y, c) el crecimiento comparativamente más rápido de las subsidiarias y asociadas al capital extranjero.

Para introducirse en un nuevo mercado las empresas multinacionales recurren a la adquisición de empresas locales con una frecuencia mayor de la que habitualmente se supone. De una investigación de Vaupel y Curhan sobre las filiales de 187 corporaciones de EE.UU., resulta que en la CEE su origen fue en el 46,5 por ciento de los casos la compra de sociedades ya existentes; en Gran Bretaña el 50,3 por ciento; en Canadá el 53,5; en América Latina el 35,8 por ciento y en Japón en el 29 por ciento de los casos.

La adquisición de empresas de capital local se sitúa en dos momentos diferenciados: bien al establecerse, bien como consecuencia de su posterior diversificación hacia otras actividades, o de un proceso de integración, mediante la absorción de competidores y proveedores. Unas veces la compra es el resultado de una operación única; otras, la consecuencia de sucesivas adquisiciones porcentuales de capital.

Al adoptar la decisión de introducirse en un mercado extranjero, la multinacional sopesa las ventajas e inconvenientes de crear una nueva sociedad filial o de adquirir las instalaciones de alguna empresa en funcionamiento. En favor de uno u otro procedimiento intervienen, además de la legislación en vigor, el carácter avanzado o tradicional del objeto social, el costo de la operación, la rapidez de puesta en marcha y la repercusión «psíquica» en el país de radicación —la exporta-

ción de un centro de decisión de cierta importancia puede encontrar serios obstáculos.

Entre los criterios que inclinan a las multinacionales hacia la compra de las instalaciones y equipo de una empresa ya establecida, figuran su emplazamiento favorable a la recepción de materias primas o bienes intermedios, la proximidad a los grandes núcleos de consumo, la economía de tiempo, al permitir continuar sin interrupción el proceso productivo, la incorporación de un personal directivo experimentado, conocedor del mercado en que viene actuando, una clientela adscrita a determinados productos y marcas, redes de distribución y, de modo especial, la eliminación inicial de un competidor y la disponibilidad de mano de obra cualificada, habitualmente a trabajar en equipo.

Mientras la constitución de filiales de nueva planta es más accentuada en las actividades modernas, química, petróleo y derivados, electrónica, mecánica de precisión, fibras textiles, los sectores tradicionales ofrecen un mayor atractivo para la adquisición de firmas. Sin embargo, la experiencia en los países de la CEE respecto a las multinacionales norteamericanas, tiende a probar que, a priori, ningún sector está excluido de esta categoría de operaciones, dependiendo, en definitiva, del nivel de competencia y a las expectativas de rentabilidad.

En España, ésta parece ser también la tónica de las adquisiciones pues, si bien el sector alimenticio reclama poderosamente la atención, los laboratorios farmacéuticos han atraído con fuerza a las multinacionales. Este movimiento ha afectado también a la industria del papel y cartón, la principal y auxiliar de automóviles, tractores, motores, ascensores, maquinaria diversa, caucho, pinturas, etc.

Para Kindleberger, la diferencia entre creación de filiales nuevas y adquisición de empresas es irrelevante. La oposición a la compra de empresas locales se basa, según este autor, en criterios nacionalistas y en la creencia de que en tanto que en el primer tipo de operaciones el acervo productivo se incrementa, en el segundo, se trata de un simple cambio en la titularidad. Resulta, no obstante, evidente que los beneficios de la empresa sucursalizada serán remitidos al exterior, algo que no sucedería de quedar en propiedad del capital local.

En cuanto a las repercusiones en el empleo, la compra de empresas locales, no empuja inicialmente el número de puestos de trabajo. Posteriormente, las alternativas son varias y de signo opuesto: si se emprenden programas de expansión, las plantillas aumentarán; en cambio, los nuevos métodos de producción, el uso de tecnologías intensivas en capital, pueden anular una parte de los puestos de trabajo existentes. La nue-

va situación afecta también a los antiguos directivos locales. En un primer momento suelen permanecer en su función para ser sustituidos más tarde por personal, extranjero en muchos casos, designado por la multinacional.

El control creciente de la economía de un país en general y, más concretamente, de las actividades industriales, es resultado también de la mayor eficiencia de las subsidiarias multinacionales. Su crecimiento tiene lugar a mayor ritmo que las empresas locales, sector por sector y en la economía global-



Milton Friedman, Premio Nobel de Economía, teórico destacado al servicio de las empresas multinacionales.

mente considerada. Los sectores más dinámicos, los más penetrados por las multinacionales, adquieren progresivamente un papel dominante en la estructura industrial.

Por último, soslayar los efectos de la dependencia tecnológica conduce a una medición errónea del grado de desnacionalización (internacionalización) de una economía. En condiciones de dependencia en materia de patentes y asistencia técnica, el control ejercido por los intereses multinacionales es muy superior al deducible de su participación en el capital local.

9. LAS MULTINACIONALES EN ESPAÑA

Uno de los rasgos básicos de la economía española a partir de 1959 es la intensificación de su integración en el sistema capitalista internacional. En este proceso, ha correspondido un papel fundamental a la inversión directa extranjera, dirigida hacia el control o la participación en las decisiones de las empresas establecidas en España. Desde 1960, esa inversión directa ha significado una cantidad superior a los cien mil millones de pesetas.

La presencia del capital extranjero en el país, era ya un hecho conocido de tiempo atrás en los sectores minero, industrial y de servicios. Durante el período posterior a la Guerra Civil, permaneció en un segundo plano debido a la orientación autárquica del régimen franquista, no obstante lo cual, varias multinacionales europeas se introdujeron en el mercado español, particularmente en el sector del automóvil, en colaboración con el capital local, tanto público como privado.

Durante la década del cincuenta se fueron poniendo en evidencia las dificultades de las empresas para expansionar sus actividades, por el límite alcanzado por el crecimiento del capital social, el alto grado de concentración del capital en el poder de la oligarquía financiero-industrial del interior y el subdesarrollo tecnológico del país. A partir de 1959, el cambio de rumbo de la política económica hace desaparecer los obstáculos al capital extranjero y el mercado español se convierte en un objetivo más de las grandes empresas multinacionales.

El capitalismo español, vinculándose al capital extranjero, se benefició del nuevo dinamismo que éste iba a imprimir a la economía, y las multinacionales se incorporaban nuevas fuentes de acumulación de capital, a través de su adelanto tecnológico, medios financieros y métodos de gestión. Así, las empresas multinacionales se convirtieron en el árbitro del pro-

ceso de industrialización en sus etapas recientes, principalmente en los sectores de mayor crecimiento —químico, maquinaria eléctrica, industria del automóvil, etc.— hasta adquirir un lugar predominante en la estructura industrial.

A continuación figura una relación de las empresas multinacionales con sus filiales o aisladas, comprendidas éstas entre las mil primeras empresas industriales existentes en España:

PRINCIPALES AFILIADAS DE LAS MULTINACIONALES EN ESPAÑA

ESTADOS UNIDOS

Exxon	Essochem Iberia, S. A.
Texaco	Empresa Nacional del Petróleo, S. A. (ENPETROL)
Ford Motor	Ford España, S. A.
Standard Oil of California	Empresa Nacional del Petróleo, S. A. (ENPETROL)
IBM	IBM España, S. A.
Gulf Oil	Refinería de Petróleos del Norte, S. A. (PETRONOR)
General Electric	General Eléctrica Española, S. A. S. Ibérica de Construcciones Eléctricas, S. A.
Chrysler	Chrysler España, S. A.
ITT	Standard Eléctrica, S. A. Marconi Española, S. A. CITESA
U. S. Steel	Altos Hornos de Vizcaya, S. A. Altos Hornos del Mediterráneo, S. A.
Atlantic Richfield	Montoro, Empresa para la Industria Química, S. A.
Continental Oil	Petroquímica Española, S. A. (PETRESA)
Du Pont de Nemours	Lacas y Pinturas, S. A. Desarrollo Químico Industrial, S. A. (DEQUISA)
Procter & Gamble	Procter & Gamble, S. A.
Westinghouse	Westinghouse, S. A. Fabricación de Electrodomésticos, S. A. (FABRILEC)
Unión Carbide	Argón, S. A. Unión Carbide de Navarra, S. A.
Tenneco	Construcciones Agrometálicas de Levante, S. A.



Giovanni Agnelli: de la FIAT.

Occidental Petroleum
Phillips Petroleum
Eastman Kodak
Dow Chemical
Kraftco
Beatrice Foods
United Technologies
Firestone

General Foods
Monsanto
W. R. Grace
Borden
Ralston Purina
Minnesota Mining &
Manufacturing
Continental Paper
Armco Steel
Deere
Marathon
Coca-Cola
Colgate-Palmolive
CPC International

Gulf & Western

Bendix
Singer
Weyerhaeuser
Pepsico

FMC
Owens Illinois
Uniroyal
Warner Lambert
Parke Davis
Carnation
Nabisco
American Cyanamid

Standard Brands
Combustion Engineering
Reynolds Metals
Pfizer
Borg-Warner

Oxy Metal Industrias (España), S. A.
Calatrava, S. A.
Kodak, S. A.
Dow Chemical Ibérica, S. A.
Kraft Leonesas, S. A.
Ybarra Beatrice, S. A.
Zardoya Otis, S. A.
Firestone Hispania, S. A.
General, Fábrica Española del Caucho,
Sociedad Anónima
Cia. General de Solubles, S. A.
Aiscondel, S. A.
Mantequerías Arias, S. A.
Gallina Blanca, S. A.
Gallina Blanca Purina, S. A.
3 M España, S. A.

Cartonajes Internacional, S. A.
Armco, S. A.
John Deere Ibérica, S. A.
Petrolíber
Cia. Coca-Cola de España, S. A.
Colgate-Palmolive, S.A.E.
Tasada y Beltrán, S. A.
Glucosa y Derivados, S. A.
Cía. Insular Tabacquera, S. A.
Industrias Plásticas Trilla, S. A.
Bendibérica, S. A.
Regulación y Control, S. A.
Iberoamericana del Embalaje, S. A.
Pepsi-Cola de España, S. A.
Productos Pepsico, S. A.
Foret, S. A.
Giralt-Laporta, S. A.
Uniroyal España, S. A.
Laboratorios Substancia, S. A.
Laboratorio Parke Davis, S.A.E.
Solís, Industrias de la Alimentación,
Galletas Artiach, S. A.
Fórmica Española, S. A.
Cyanenka, S. A.
Industrias Riera Marsá, S. A.
Aplicaciones Técnicas Industriales,
Sociedad Anónima
Industria Navarra del Aluminio, S. A.
Pfizer, S. A.
Fraymon, S.A.E.

Eaton
Merck
Gillette

Studebaker-
Worthington
Avon
Emerson Electric
Mead
Eli Lilly
Scott Paper
Crane
Foster Wheeler
Northrop

Container Corp.
Jos. Schlitz Brewing

Crown Cork & Seal
Schering-Plough
A. E. Staley Manufac-
turing
Revlon
Cheselbrough-Pond's
Campbell Taggart
ConAgra

ALEMANIA FEDERAL

Hoechst

Daimler-Benz
BASF

Siemens
Bayer

Mannesmann

Eaton, S. A.
Merck, Sharp & Dohme de España,
Gillette Española, S. A.
Braun Española, S. A.
Worthington, S. A.
Ramón Vizcaino, S. A.
Avon Cosméticos, S. A.
Electrociclos, S. A.
Europapel, S. A.
Lilly Indiana de España, S. A.
Gureola Scott, S. A.
Crane-Fisa, S. A.
La Maquinista Terrestre y Marítima,
Construcciones Aeronáuticas, S. A.
(CASA)
Carto España, S. A.
La Cruz del Campo, S. A.
Henninger Española, S. A.
Metalinas, S. A.
Essex España, S. A.
S. Ibérica de Molturación, S. A.

Revlon, S. A.
Pond's Española, S. A.
Bimbo, S. A.
S. A. de Productos Gallegos
(Saprogal)

Hoechst Ibérica, S. A.
Industrias Químicas Asociadas, S. A.
Carburos-Messer Griesheim Gases In-
dustriales, S. A.
MEVOSA
BASF Española, S. A.
Urruzola, S. A.
Siemens, S. A.
Bayer Hispania Industrial, S. A.
Derivados del Flúor, S. A.
Fabricación Nacional de Colorantes,
Manufacturas Fotográficas Española,
Sociedad Anónima
Productos Electrolíticos, S. A.
Química Farmacéutica Bayer, S. A.
Demag Equipos de Obras, S. A.
Demag Equipos Industriales, S. A.

AEG-Telefunken

AEG Ibérica de Electricidad, S. A.
Telefunken Ibérica, S. A.
Ibérica de Electrodomésticos, S. A.
(IBELSA)

Robert Bosch
Flick Group
Henkel
Boehringer Ingelheim

Zanussi Industrial, S. A.
Robert Bosch Española, S. A.
S. A. De Industrias Plásticas
Henkel Ibérica, S. A.
C. H. Boehringer Sohn Ingelheim,
S.A.E.

Bertelsmann

Círculo de Lectores, S. A.
Printer Industria Gráfica, S. A.
Varta Baterías, S. A.
Continental Industrias del Caucho,

Varta
Continental Gummi-
Werke
Schering
Kugelfischer Georg
Schäfer

Schering España, S. A.
C. Soler Almirall, S. A.

Linde

Linde Ibérica, S. A.
Abelló Oxígeno-Linde, S. A.
Igoda, S. A.
Osram, S. A.

Merck
Osram

FRANCIA**Renault**

FASA Renault
Radiadores Puma Chausson, S. A.
Cristalería Española, S. A.
Vidrierías Españolas, S. A.
La Veneclana, S. A.

Saint Gobain-Pont-a-
Mousson

Vidriería y Cristalería de Lamiaco,
Celulosa del Nervión, S. A.
Aluminio de Galicia, S. A.
Grafitos Eléctricos del Noroeste, S. A.
(GENOSA)

Pechiney-Ugine-
Kuhlmann

Silicio de Sabón, S. A.
Lorilleux-LeFranc Española, S. A.
Ugimica, S. A.
Hidro Nitro Española, S. A.
Río Ródano, S. A.

Rhône-Poulenc

S. A. Fibras Artificiales (SAFA)
General Eléctrica Española, S. A.
Isodel-Sprecher, S. A.
Oasa Savoisiense Española, S. A.
Cía. General E. de Electricidad, S. A.
(Metal-Mazda)

Cie. Generale d'Electri-
cité

Cía. General E. de Electricidad (Metal-
Mazda)

Thomson-Brandt

Umberto Agnelli: de la FIAT.

Michelin
Citroën
BSN-Gervais Danone

C.G.R. Española, S. A.
S.A.F.E. de Neumáticos Michelin
Citroën Hispania, S. A.
Vidriería Vilella, S. A.
Cia. E. para la Fabricación Mecánica del Vidrio, S. A.
Danone, S. A.
C. A. Madrileña de Productos Alimenticios
Hijos de Francisco Saula, S. A.
Muñuzuri, Ripolin-Georget, S. A.

Charbonnages de France
Vallourec
L'Air Liquide
Le Nickel

Tubacex, S. A.
S. E. del Oxígeno, S. A.
S. Minera y Metalúrgica de Peñarroya España, S. A.
Cia. Andaluza de Minas, S. A.
Salgado y Cia., S. A.
Faessa Internacional, S. A.
Fraymon, S.A.E.
Proyectores de Automóviles, S. A.
Radiadores Puma Chausson, S. A.
Talleres Unidos, S. A. (TUSA)
Envases Carnaud, S. A.
Aceros de Llodio, S. A.

Cía. Financiera Lesieur
Ferodo

Poclair
Carnaud
Creusot-Loire

GRAN BRETAÑA

ICI

Alcudia, Empresa para la Industria Química, S. A.
Hispanic Industrial, S. A.
Zeltia Agraria
Metalúrgica de Santa Ana, S. A.
S. A. Taga
Industrias del Acetato de Celulosa, Unión Explosivos Río Tinto, S. A.
Río Tinto Patiño, S. A.
SECEM
Conductores Eléctricos Roqué, S. A.
Unión Cervecera, S. A.
Chocolates Loyola, S. A.
Condiesel, S. A.
Faessa Internacional, S. A.
Cía. A. de Hilaturas Fabra y Coats
Productos Ortiz, S. A.
Babcock & Wilcox Española, S. A.
Ferodo Española, S. A.

British Leyland
GKN
Courtaulds
Río Tinto Zinc

BICC
Cadbury Schweppes

Lucas Industries

Coats Patons
United Biscuits
Babcock & Wilcox
Turner Newall

Wellcome Foundation
Chloride Group

Gayoso Wellcome, S. A.
S. E. del Acumulador Tudor, S. A.

HOLANDA

Phillips

S. E. Lámparas Eléctricas «Z», S. A.
Miniwatt, S. A.
S. E. de Grandes Aparatos Domésticos, Trefiladora Madrileña, S. A.
La Seda de Barcelona, S. A.
Cyanenka, S. A.
Textlene, S. A.

AKZO

ITALIA

IRI
Montedison

Starlux, S. A.
Paular, Empresa para la Industria Química, S. A.
Montefibre Hispania, S. A.

FIAT

SEAT
Victorio Luzuriaga, S. A.
Material Auxiliar de Electrificación, Hispano Olivetti, S. A.
Rápida, S. A.

Olivetti

Snia Viscosa

SNIACE
Fibracolor, S. A.
Industrias Químicas Textiles, S. A. (INQUITEX)
Ibérica de Electrodomésticos, S. A. (IBELSA)
Zanussi Industrial

Zanussi

SUIZA

Nestlé

S. Nestlé, A.E.P.A.
Derivados Lácteos, S. A.
Massanés y Grau, S. A.
Libby España, S. A.
Productos Maggi, S. A.
Ciba-Geigy, S. A.
S. E. de Productos Fotográficos Valca, Brown Boveri de España, S. A.
Productos Roche, S. A.
Sandoz, S.A.E.
Chocolate Suchard, S.A.E.

Ciba-Geigy

Brown-Boveri
Hoffman-La Roche
Sandoz
Interfood

SUECIA

ASEA

Construcciones Eléctricas ASEA de Sabadell, S. A.

Eguren-Kone, S. A.

ESAB Ibérica, S. A.

L. M. Ericsson Telephone

Industrias de Telecomunicación, S. A. (INTELSA)

SKF

SKF Española, S. A.

Sandvik Group

Sandvik Española, S. A.

Alfa-Laval

Alfa Laval, S. A.

Svenska Cellulosa

Papelera Navarra, S. A.

BELGICA

Solvay

Solvay & Cie.

Hispavic Industrial, S. A.

Viniclor, S. A.

Minas de Potasa de Suria, S. A.

Sociedad General de Hules, S. A.

Manufacturas de Hules, S. A.

Kali-Chemie Iberia, S. A.

Industrias del Ubierna, S. A.

La Cellophane Española, S. A.

Bekaert

U.C.B.

GRAN BRETAÑA-ITALIA

Dunlop-Pirelli

Productos Pirelli, S. A.

Dunlop Ibérica, S. A.

HOLANDA-GRAN BRETAÑA

Royal Dutch-Shell

S. Petrolífera Española Shell, S. A.

Industrias Químicas Asociadas, S. A.

Detergentes Orgánicos Sintéticos (DOSLI)

Shell España

Lever Ibérica, S. A.

Frijo, S. A.

Agra, S. A.

Unilever

ANTILLAS HOLANDESES

Schlumberger

Cía. para la fabricación de Contadores

y Material Industrial, S. A.



Exiliado: Stanley Adams, a quien se debe que la gigantesca Roche fuera condenada por la CEE por violación de las leyes antimonopólicas, fue expulsado de Suiza, reino de las multinacionales.

CANADA

Massey Ferguson Alcan Aluminium	Motor Ibérica, S. A. Empresa Nacional del Aluminio, S. A. (ENDASA)
Mac-Millan Bloedel	Celupal, S. A.

JAPON

Matsushita Electric Sanyo Electric Nisshin Steel	National Panasonic de España, S. A. Industrial Electrónica Aznárez, S. A. Acerinox, S. A.
--	---

El breve resumen de carácter sectorial que sigue, permite comprobar el grado de penetración que en la economía española han alcanzado las corporaciones multinacionales y la importancia de los sectores afectados.

En la minería del **hierro**, el grupo francés Le Nickel (Banca Rothschild) controla al primer productor local, la Compañía Andaluza de Minas, con una producción en torno al 20 por cien del total nacional (minas del Marquesado).

En las de **plomo** y **zinc**, los primeros productores son, respectivamente, la S. Minera y Metalúrgica de Peñarroya-España, Sociedad Anónima, filial también de Le Nickel, cuya producción supone el 60 por cien del total, y el grupo Asturiana de Minas, vinculado a capitales belgas, ambas con explotaciones en España desde el siglo pasado.

En un 46 por cien, la cifra de negocios de Peñarroya (Francia), primer productor mundial de plomo, procede de su actividad en España, prosiguiendo las investigaciones para extender las reservas de sus actuales yacimientos y una labor de exploración que cubre buena parte del territorio español. La Asturiana de Minas y su grupo, han explotado intensamente la mina santanderina de Reocín, y cuenta con propiedades mineras en otras varias provincias. Ambas son importantes accionistas de la Compañía La Cruz, para la fundición de plomo. En breve comenzará, en la provincia de Lugo, la explotación de una mina de zinc-plomo, considerada entre las más importantes de Europa Occidental, a cargo de Exploración Minera Internacional, sociedad con participación de la multinacional canadiense Cominco.

De la Compañía de Azufre y Cobre de Tharsis, S. A. con capitales ingleses, procede alrededor del 35 por cien de la producción de **piritas**, y la sociedad cuenta con las más importantes reservas conocidas. Entre los primeros productores de **sales potásicas** figura el grupo minero-químico belga Solvay

(Suria).

En los años más recientes, da prueba del interés de las multinacionales por los recursos del subsuelo español la constitución de filiales por U. S. Steel y Dresser (EE.UU.), Noranda (Canadá) y Unión Minière (Bélgica) para la exploración y explotación de concesiones mineras y la toma de participación de Laporte Industries (G. B.) en Minas de Gador, la mayor compañía en España en minería y tratamiento de minerales arcillosos.

El sector **siderometalúrgico** se caracteriza en la actualidad por la creciente intervención oficial y el intenso proceso de concentración. Las exigencias de la técnica y la productividad, han multiplicado por diez, en el curso de dos décadas, la talla óptima de las plantas y, paralelamente, la enormidad de los medios financieros a emplear. Los grandes grupos siderúrgicos se han encontrado ante la necesidad de ampliar la captación de recursos para hacer frente a los proyectos de expansión o de nuevas instalaciones, lo que les ha llevado a acuerdos de fusión entre ellos. Estimulada por ciclos de sobreproducción y recesión, que avivan una fuerte competencia, ha surgido la coordinación de inversiones entre productores para evitar la creación de capacidades excedentarias. Su gigantismo, su importancia estratégica básica y el número de asalariados que emplean, confieren a las empresas siderúrgicas un elevado poder económico, que se traduce en la constitución de sociedades de capital público y el apoyo al capital privado por parte del poder político.

En España, la necesidad de medios financieros, tecnológicos y de gestión, explica la entrada como accionistas de la U.S. Steel (EE. UU.) en Altos Hornos de Vizcaya, S. A. y Altos Hornos del Mediterráneo, S. A.; de Creusot-Loire (Francia) en Aceros de Llodio, S. A.; de Denain Nort-Est Longwy (Francia) en Tubacex y la presencia del grupo japonés Nissin Steel en Acerinox. Junto a la aportación extranjera de capital y tecnología, hay que reseñar el financiamiento obtenido por tales empresas a través de las instituciones oficiales de crédito y sus vinculaciones con la Banca española.

Otros intereses multinacionales figuran en el sector —Armco, Crown Cork & Seal, Blaw-Knox (EE. UU.), Marine-Firminy (Francia), Bekaert (Holanda)—, además de la vinculación indirecta de varias otras empresas a los grupos multinacionales de la industria del automóvil.

El mercado mundial del **aluminio** está dominado por un oligopolio de ocho empresas, con un alto grado de integración vertical, entre las que existen acuerdos para la fijación de precios, reglamentación de ventas y reparto de mercados. Dos de las multinacionales de este grupo, Alcan (Canadá) y Pechiney-Ugine-Kuhlmann (Francia), están presentes en el mercado español, en

el primer caso en asociación con el I.N.I. (ENDASA) y en el segundo a través de una filial controlada mayoritariamente (Aluminio de Galicia, S. A.). El grupo francés P.U.K. posee también en España otras filiales importantes, como GENOSA y Silicio de Sabón, S. A., en la metalurgia no férrea, y Ugimica, Hidro Nitro Española, S. A. y Lorilleux-Lefranc Española, S. A., en el sector químico.

La industria del aluminio ha conocido un proceso de concentración intensivo, hasta desembocar en un mercado de estructura duopolista, reforzado por los lazos de colaboración entre las empresas productoras de aluminio de primera fusión y transformados. Ambas empresas están llevando adelante proyectos comunes para la obtención de alúmina y aluminio, que cuentan con los máximos beneficios fiscales y una fuerte subvención oficial a fondo perdido. Otra importante empresa transformadora, Industria Navarra del Aluminio, S. A., permanece bajo el control de la multinacional estadounidense Reynolds, otro de los grupos dominantes en el plano internacional.

También en el sector de la **metalurgia no férrea** destacan la actividad de las multinacionales Asturiana de Minas (Bélgica) y Peñarroya (Banca Rothschild, Francia), primeros productores en España de zinc y plomo, respectivamente, así como la Sociedad Española de Metales Preciosos, S. A., filial mayoritaria del grupo francés Comptoir Lyon-Alemand Louyot.

El sector del **automóvil** ha conocido un crecimiento espectacular a partir de los años cincuenta, con la creación de un número muy alto de puestos de trabajo e impulso a la industria auxiliar y a las de laminados, caucho y vidrio, entre otras.

Actualmente, el número de constructores supera al de los países más industrializados, debido a los precios exorbitantes pagados por el comprador durante bastantes años, a los reducidos salarios y al abastecimiento del mercado interno en régimen de exclusividad.

Estas circunstancias han hecho posible la obtención de enormes beneficios y de recursos financieros para la autofinanciación. No sólo el mercado español ha permanecido cerrado mediante barreras arancelarias y fiscales, prácticamente infranqueables, sino que, además, los capitales fundacionales fueron mínimos, se dispuso de ayuda oficial y el comprador anticipó gran parte del precio del vehículo. Un mercado tan favorable, junto al carácter oligopolista de la oferta y la cordial competencia entre los fabricantes, explican aquella aparente anomalía y las cortas series de producción de la casi totalidad de las filiales multinacionales. Para FIAT, Renault y Citroën, primeras en establecerse en España, el llamado riesgo del empresario ha estado por completo ausente.

El sector depende financiera y, aún más, tecnológicamente



Mario Tomassi, ex ministro de Defensa de Italia, sobornado por la Lockheed.

de las tres multinacionales europeas mencionadas y de las norteamericanas Chrysler y Ford, respectivamente tercer y segundo productor mundial. La llegada de Chrysler, a través del control de la firma Barreiros Diesel, ilustra acerca de los métodos empleados por las multinacionales para implantarse con celeridad en los mercados de rápido crecimiento; la constitución de Ford España, S. A., revela el gran poder de negociación de que disponen, capaz de modificar la legislación en vigor y de orientar en su favor el crédito oficial y privado del país anfitrión en una cuantía difícilmente justificable.

Los constructores europeos, con menor capacidad financiera, han introducido en Bolsa acciones de sus filiales, lo cual no es obstáculo que desvie la tendencia, claramente perceptible, hacia el control mayoritario de las mismas.

El tipo de compromisos que unen a los fabricantes con las casas matrices multinacionales, implica restricciones a la libre exportación de los productos licenciados y fuertes pagos por las diferentes modalidades de transferencia de tecnología. Los royalties recibidos por las sedes centrales parecen haber compensado, cuando menos, las aportaciones de capital que hayan podido efectuar.

En la fabricación de **vehículos industriales**, a varias de las firmas antes mencionadas, hay que añadir a Daimler-Benz, importante accionista de la empresa MEVOSA, British Leyland (Metalurgia de Santa Ana, S. A.) y Massey Ferguson (Motor Ibérica, S. A.).

Prácticamente total es el dominio ejercido en la fabricación de **tractores**, por empresas afiliadas a las multinacionales Massey-Ferguson (Canadá) (Motor Ibérica), John Deere y Chrysler (EE. UU.) y Renault (Francia).

La industria del **neumático** se caracteriza por su elevado grado de concentración y el control ejercido por las multinacionales Michelin (Francia), Firestone (EE. UU.) y Dunlop-Pirelli (Gran Bretaña-Italia). Su fabricación, decisivamente influida por el auge del parque automovilístico, requiere mano de obra en abundancia, lo cual, junto a los salarios inferiores a los europeos, explica la actividad exportadora desplegada por S.A.F.E. Michelin, Firestone Hispania, S. A. y Productos Pirelli, S. A. En el sector de artículos de **caucho** están también presentes las empresas germano occidentales Continental Gummi (vinculada al grupo Bayer) y Metzeler, la francesa Hutchinson y la norteamericana Uniroyal.

El suministro de materiales para la industria del caucho y neumáticos (caucho sintético, negro de humo, steel-cord) procede de actividades ligadas también a empresas subsidiarias y asociadas al capital multinacional.

Paralelamente a la industria principal, la **industria auxiliar del**

automóvil ha conocido un fuerte crecimiento. Técnica y comercialmente aparece integrada en el proceso de fabricación de vehículos, oligopolio de demanda que subordina la actuación de la industria de componentes y material auxiliar. En medio del vacío tecnológico existente en España, los proveedores habituales de las multinacionales del sector en sus países de origen, han seguido a sus clientes principales, copando mediante el control, la participación y los contratos de licencia el mercado de frenos, embragues, cajas de cambio, radiadores, equipo eléctrico, etc. La presencia de las multinacionales —Bendix, Eaton, Borg-Wagner, Questor (EE. UU.), Ferodo, Chausson (Francia), Lucas (Gran Bretaña), Bosch (RFA), etc.— es notoria en las empresas del ramo de mayor volumen de negocios, como Bendibérica, S. A., Eaton Ibérica, S. A., Fraymon, S. A., Faessa Internacional, S. A., Condiel, S. A., y Robert Bosch Española, S. A., entre otras.

Estrechamente vinculada a la industria de vehículos, su primer cliente, resulta difícil exagerar la importancia de la fabricación de **rodamientos**, piezas vitales para prácticamente todos los productos con partes móviles. SKF Española, S. A. asociada al grupo sueco SKF, primer fabricante mundial, ocupa un lugar destacado en el mercado español, donde es especialmente alta la proporción de sus ventas procedente de importaciones. A continuación se sitúan el grupo FAG, de Alemania Federal, segundo productor europeo, a través de su filial absoluta C. Soler Almiral S. A., y la Regio Renault, con participación indirecta en Industrias del Rodamiento S. A., estando prevista en breve plazo la inauguración de una nueva fábrica, con aportación de capital japonés.

La preferencia de las multinacionales por el subsector de **maquinaria y material eléctrico y electrónico**, únicamente ha sido superada por la industria química. Sin embargo, teniendo en cuenta el grado de penetración extranjera y la diversificación de productos dentro del mismo, ningún otro sector industrial ofrece rasgos tan acusados de colonización.

A lo largo de una serie de implantaciones iniciadas a principios de siglo, las multinacionales han controlado en todo momento las posibilidades de expansión, dificultando la constitución de empresas por el capital local. El resultado ha sido una amplísima gama de subsidiarias y asociadas extranjeras. A juzgar por su número y variado origen, España ha resultado ser un mercado tan atractivo que ha brindado oportunidad de beneficios a todos los grupos multinacionales —I.T.T., General Electric, Westinghouse, General Cable, (EE.UU.); Siemens, AEG-Telefunken, Osram, Varta (RFA); Philips (Hol.); Compagnie Generale d'Electricité, Thomson-Brandt (F.); BICC, General Electric, Chloride Electrical Storage (C.E.); Brown-Boveri (Suiza); Zanussi,

Ignis (It.); ASEA (Suecia); Schlumberger (Curaçao), etc.— ya que son ellos quienes predominan entre las empresas de mayor cifra de ventas.

La dimensión de estas subsidiarias y asociadas es inadecuada, carecen de especialización y son cortas las series de producción. La estructura del mercado español, por la proliferación de las multinacionales, es menos concentrada que en los países industrialmente más desarrollados, sin que ello implique que sea más competitiva. La profusión de intereses extranjeros impide las operaciones de fusión para el logro de una mayor racionalidad, pero, no obstante, la protección arancelaria que se les dispensa, proporciona al sector el mayor índice de rentabilidad de toda la industria, y explica tanto su llegada como su posterior crecimiento. El capital multinacional francés, por ejemplo, ha llevado a cabo en España un número de proyectos comparable al de los efectuados en el área del Mercado Común.

El control extranjero, financiero y tecnológico, es evidente, salvo contadas excepciones, ya se trate de la fabricación de alternadores o de los artículos más corrientes de uso doméstico, como las lámparas, pasando por los transformadores, motores, cables de conducción, aparellaje, aislantes, aparatos electrodomésticos y electrodomésticos.

En algunas producciones, el grado de concentración en el mercado es muy elevado: cuatro empresas, filiales extranjeras, suman el 65 por cien de la facturación en el renglón de maquinaria eléctrica; al menos el 70 por cien de la producción de lámparas pertenece a Phillips, Osram y Metal-Mazda.

La sucursalización casi total del sector no ha supuesto ni un esfuerzo de ventas hacia el mercado internacional, ni ahorro de divisas, en concepto de patentes y asistencia técnica. Un índice nos lo proporciona el bajo porcentaje de ventas al exterior sobre ventas totales (7,5 por cien) de las primeras 42 empresas, 29 de ellas con capital extranjero. Por otra parte, el sector de construcción eléctrica figura a continuación de las industrias química y de vehículos por la cuantía de los pagos en concepto de tecnología, realizados anualmente al exterior.

En la industria electrónica, nueve de las diez primeras sociedades son filiales de corporaciones transnacionales, destacando al frente de ellas las empresas vinculadas a la I.T.T. de EE.UU. y al grupo holandés Phillips.

La fabricación de ascensores, cuyo auge es paralelo al de la construcción inmobiliaria, ha conocido un intenso proceso de concentración y desnacionalización, en torno al grupo norteamericano Otis Elevator, primer especialista mundial. Su subsidiaria, Zardoya-Otis, S. A. cubre todo el mercado nacional, peninsular e insular. Entre el reducido número de firmas res-



Salvador Allende: Víctima de la I.T.T.

tantes figura la empresa Eguren-Kone S. A., filial mayoritaria del grupo finlandés Kone Oy, primer fabricante del norte de Europa, en el que participa la multinacional sueca ASEA.

En el sector de **construcciones mecánicas**, figuran entre otras las multinacionales Gillette, Tenneco, Worthington, Crane, Platlowell, Northrop (EE.UU.); Olivetti (It.); Mannesmann-Demag (RFA); Potain, Carnaud, Poclair (F.); Alfa-Laval, Sandvik (Suecia) y Buhler-Miag (Suiza), cuya actividad incide fuertemente en la producción de máquinas de afeitar, máquinas de escribir, filtros, válvulas, cargadoras mecánicas, grúas, motores diesel y de gasolina, maquinaria textil, equipos hidráulicos, maquinaria de obras públicas, envases, etc.

La **industria química** viene siendo el mayor polo de atracción del capital multinacional en los últimos quince años, lo que ha contribuido a una sustitución parcial de importaciones por producción interna. El nivel de protección aduanera, el atraso tecnológico del país y las facilidades y exenciones otorgadas por la Administración para desarrollar determinadas áreas periféricas, han atraído los cuantiosos recursos financieros que requieren las nuevas plantas de producción. La industria química ha venido creciendo por término medio un 14 por cien anual. Pero el crecimiento alcanzado no ha resuelto los problemas que el sector tenía planteados —carencia de tecnología y reducido índice de exportaciones, entre otros— y ha planteado otros nuevos con la desnacionalización (internacionalización) de gran número de empresas.

En el aspecto tecnológico la industria química se desenvuelve en un círculo vicioso: por carecer de tecnología propia, se recurre a las licencias extranjeras, las cuales suponen un coste elevado y creciente en moneda extranjera y se obtienen, en gran parte, incorporadas al establecimiento de empresas afiliadas al capital multinacional. A medida que el número de empresas controladas por extranjeros va en aumento, la posibilidad de crear una tecnología propia se desvanece, por cuanto los grupos multinacionales concentran los trabajos de investigación en los laboratorios de la sede central y, lógicamente no desean duplicar los gastos que en ellos realizan. Se consolida así una situación de permanente dependencia tecnológica.

De la penetración de las multinacionales en el sector da idea el que el 45 por cien del capital en las empresas grandes y medias es de propiedad extranjera y solamente exportan el 6 por cien de sus ventas totales. Con escasas excepciones, éste es el panorama de los principales subsectores.

Las **materias plásticas** ocupan un lugar excepcional en la vida moderna, donde han sustituido a materiales como el papel, cartón, madera, cuero, vidrio y los metales, en múltiples

aplicaciones, siendo fundamentales actualmente en la industria del embalaje, construcción, industria del automóvil, equipo industrial, eléctrico y electrónico, por sus propiedades de resistencia en condiciones críticas y su menor peso.

El sector, en el que desempeñan un papel dominante en el plano mundial un reducido número de grandes empresas, descansa esencialmente en la producción en gran escala y la innovación tecnológica. En España, su extraordinario crecimiento, superior al de cualquier otro subsector de la industria química, sólo ha sido posible merced a la implantación de los grupos multinacionales, que han salvado la barrera proteccionista del mercado interno, estableciendo sociedades subsidiarias o asociadas para precaverse ante la eventual pérdida de un mercado comprador y continuar explotando la ventaja tecnológica adquirida. La aparición y auge de la nueva industria, es paralela con la sucursalización de la producción de materias primas plásticas, y de las mayores empresas en la actividad de semielaborados, filiales o afiliadas de las multinacionales Dow Chemical, Monsanto, Atlantic Richfield, Phillips Petroleum, Grace, Allied Chemical, American Cyanamid (EE.UU.), ICI (GB), BASF, Bayer, Hoechst y Röhm & Haas (RFA), Solvay (Belg.), Rhône-Poulenc (F) y Montedison (It.), en unos casos con participaciones ampliamente mayoritarias, y en otros en colaboración con capital español público (INI) o privado. Hoy, todos los grupos químicos mundiales relacionados con los plásticos tienen intereses en España, ya sea en las industrias de materias básicas —polietileno, cloruro de polivinilo, poliestireno, etcétera— o en la de transformación, pues es cada día más intensa la tendencia hacia la integración vertical de la producción.

El mercado mundial de **colorantes** está dominado por un reducido número de empresas muy vinculadas al sector farmacéutico. Varias de ellas fueron multadas en la CEE por efectuar prácticas concertadas de aplicación de precios. Según un informe de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Comercio, en la industria de colorantes y pigmentos se da el grado de penetración por el capital extranjero más alto, de cuantos subsectores conforman la industria química en España. Las empresas productoras están afiliadas a las multinacionales Bayer, Ciba-Geigy, Sandoz, ICI y Montedison. Dada la preferencia por las ventas realizadas a partir de las casas centrales, se explica el creciente peso de las importaciones españolas y su bajo nivel de cobertura.

La fabricación de **pinturas y barnices** es una actividad elegida por las multinacionales del sector químico para su diversificación, con la consiguiente desaparición de los fabricantes independientes. A ello contribuye la creciente complejidad de

los procesos de obtención, el suministro de los productos de base y los gastos de publicidad y comercialización.

A la presencia de los grupos franceses Nobel-Bozel (Valentine) y Charbonnages de France (Ripolin-Georget) se han sumado las multinacionales Courtaulds (GB) Farb. Hoechst y BASF (RFA), Du Pont de Nemours (EE.UU.) y AKZO (Hol.), mediante la adquisición de las empresas de mayor tamaño, tales como Urruzola S. A., Lacas y Pinturas, S. A. e Ivanow, S. A. La intensa penetración de los grupos extranjeros amenaza la continuidad de los escasos fabricantes españoles aún existentes.

En la especialidad de tintas para imprenta, destaca la filial de Lorilleux-Lefranc, primer productor europeo, controlado por Pechiney-Ugine, Kuhlmann, con el 30 por cien del mercado español, junto a otras empresas afiliadas a capitales norteamericanos, ingleses, alemanes e italianos.

Dentro de la industria química de consumo final, la producción de especialidades farmacéuticas ocupa el segundo lugar en importancia por el valor de la producción. La actividad muestra un crecimiento excepcional y un alto grado de insensibilidad a las variaciones de la coyuntura. Sobre los laboratorios recaen sospechas, basadas en pruebas concretas, de resultar excesivamente rentables, abusar de posiciones dominantes y establecer precios exorbitantes, para las materias básicas vendidas por las casas matrices a sus filiales.

Unas 25 empresas controlan por encima del 60 por cien del mercado mundial, y el porcentaje de participación tiende a crecer, en tanto que desaparecen los laboratorios de menor dimensión. La supervivencia depende de los presupuestos de investigación y de la expansión en un marco multinacional, pues en otro caso, y con la excepción de EE.UU., la elevada cuota de aquél no puede ser cubierta. La cada vez mayor vigilancia sobre los nuevos productos y la contaminación ambiental, hace aún más problemática la permanencia de las empresas pequeñas y refuerza la tendencia hacia la concentración.

En España, las multinacionales, a través preferentemente de la compra de laboratorios locales, han adquirido una posición dominante que, teniendo en cuenta la fecha de implantación, todavía reciente de varias de ellas, en particular norteamericanas, es previsible se intensifique en el futuro. Su interés por el mercado español, atribuible a su tasa de crecimiento y a la ausencia de investigación propia, tiene como resultados la salida de divisas en concepto de dividendos y royalties, y un fuerte déficit comercial, que en buena medida es debido a la política de importaciones asignada a las filiales.

Las grandes multinacionales suizas, Hoffmann La Roche, Ciba-Geigy, Sandoz; estadounidenses, American Home, Warner Lambert, American Cyanamid, Bristol, Pfizer, Merck, Eli Lilly,

Abbott, Upjohn, Schering-Plough; las germano occidentales Hoechst, Bayer, Boehringer, Merck, Schering y otras como Wellcome (G. B.) Syntex (Panamá) etc., al establecer filiales en España no realizan tareas de investigación ni producción de materias básicas, contribuyendo, con las importaciones que efectúan, al gran desequilibrio de la balanza comercial sectorial. Los acuerdos entre laboratorios, los precios abusivos, los precios de transferencia exorbitantes y el despilfarro en gastos de publicidad dirigida a los médicos, piden una urgente investigación, que permita establecer conclusiones definitivas sobre el comportamiento de las multinacionales, y una reglamentación rigurosa de su actividad, por sus graves repercusiones sobre el coste de la salud pública y los gastos de la Seguridad Social y del consumidor particular.

El sector de perfumería y cosmética forma parte de la actividad de grupos multinacionales diversificados, cuyo eje central puede ser la alimentación y los detergentes (Unilever, G. B.-Hol.), los detergentes (Procter and Gamble, EE.UU.), los accesorios médicos (Beiersdorf) y, con mayor frecuencia, los productos farmacéuticos (Hoffmann-La Roche, Suiza, Eli Lilly, EE.UU. etc.). Otras veces, las multinacionales han hecho de esta especialidad el centro de sus negocios: Avon, Revlon, International Flavors & Fragrances, Chesebrough Ponds, Juvena, L'Oreal. En algún caso se han establecido uniones de tipo conglomerado, como Nestlé-L'Oreal por ejemplo.

Se caracteriza el sector, por los altos márgenes de beneficio que reporta, el creciente consumo en los niveles de población de altos ingresos y el desplazamiento de la demanda hacia la cosmética, donde, en España, predominan claramente las filiales de los grupos multinacionales antes mencionados, a quienes pertenecen las marcas más conocidas. En él se advierte un fuerte ritmo de crecimiento de los pagos por asistencia técnica y patentes.

Las multinacionales de EE.UU., Procter and Gamble y Colgate-Palmolive, y de Europa Occidental, Unilever (G. B.-Hol.), Henkel (RFA) y Shell (Hol.-G. B.), a través de filiales al 100 por cien, controlan alrededor del 60 por cien de la fabricación de detergentes y jabones, un mercado marcadamente oligopolista, con una segmentada competencia basada en las campañas publicitarias. Las filiales recurren para su financiación a los préstamos exteriores. En el comercio exterior apenas contribuyen a los ingresos por exportaciones, en tanto es considerable la importación que realizan de materias primas. Una de ellas, Unilever, posee también empresas subsidiarias en el ramo de la alimentación.

La obtención de gases industriales, de múltiples aplicaciones, está dominada por la multinacional francesa L'Air Liquide

a través del grupo Sociedad Española del Oxígeno, con plantas en las principales zonas industriales. Junto al mencionado grupo francés, número dos mundial, figuran las multinacionales Unión Carbide de EE.UU., (Argón, S. A.) número uno en el mundo, Farbwerke Hoechst y Linde (RFA), British Oxygen y el grupo sueco AGA.

Otro sector de crecimiento espectacular ha sido el de **fibras textiles** de origen químico. También en él se produce una abrumadora dependencia respecto del capital y la tecnología multinacionales, representados por AKZO (Hol.), segundo productor mundial (La Seda de Barcelona, S. A. y Cyanenka, Sociedad Anónima), asociada en algún caso a American Cyanamid (EE. UU.); Rhône-Poulenc (F) segundo productor europeo, (S. A. de Fibras Artificiales, SAFA); Montedison (It.) (Montefibre Hispania, S. A.) e Imperial Chemical Industries (ICI) (G. B.) (Nurel, S. A.). Junto a la dependencia tecnológica y financiera es visible en el sector la reducida actividad exportadora, la protección arancelaria para el producto final y un elevado grado de monopolio.

Las multinacionales mencionadas, grupos con una amplia gama de actividades en el sector químico y un alto nivel de integración vertical, han participado en acuerdos para «disciplinar» los mercados internacionales, coordinando los planes de inversión para evitar el establecimiento de capacidades de producción excedentarias.

La actuación de las multinacionales en el **sector de la alimentación y bebidas**, se traduce fundamentalmente en el lanzamiento de nuevos productos, ya ensayados en las naciones de más altos ingresos por habitante; en una mayor diversificación para equilibrar la rentabilidad y en el permanente condicionamiento del consumidor, mediante costosas campañas de publicidad. El sector requiere menores inversiones que otros, alcanzándose en él más fácilmente el umbral del beneficio, y abundante fuerza de trabajo, cuyos salarios, en España, crecen por bajo de los incrementos de la productividad.

Son muy frecuentes las adquisiciones de empresas locales, bien situadas en el mercado, como medio para lograr una rápida implantación, así como el desplazamiento de empresas españolas con inferiores tasas de crecimiento. Los pagos efectuados en concepto de patentes y asistencia técnica, aún no desempeñando la tecnología un papel primordial, únicamente son superados por las industrias química, de vehículos y de material eléctrico. De ellos, una proporción muy alta corresponde a las filiales del grupo suizo Nestlé, primera fila destacada en el sector, y su cuantía no se corresponde con lo que resulta habitual, aún en actividades de mayor complejidad.

Frente a la atomización característica del sector, con un

elevado número de empresas familiares, las subsidiarias de los grupos multinacionales alcanzan cuotas elevadas del mercado, especialmente en los artículos de mayor valor agregado y más fuertes tasas de crecimiento. Las normas sobre inversiones de capital extranjero les han sido sumamente favorables, por cuanto han permitido, durante una década, la constitución de sociedades filiales, directas e indirectas, y la compra de sociedades españolas en un clima de absoluta libertad.

Junto al grupo Nestlé, dentro de una relación forzosamente incompleta, figuran Interfood y Hero (Suiza); B.S.N.-Gervais Danone, Sodima y Lesieur (F); Unilever (G. B.-Hol.); Bahlsen (RFA); IRI (It.); Cavenham-General Occidentale (G. B.-F.); Cadbury-Schweppes, United Biscuits, Lyons, Brooke Bond Liebig (G. B.) y las norteamericanas Kraft, Grace, Campbell Taggart, Nabisco, Borden, General Foods, CPC International, Cargill,



Henry Kissinger, Premio Nobel de la Paz, protegido por agentes de Seguridad. La diplomacia del cinismo.

Standard Brands, Coca Cola, Pepsico y Schlitz, cuyas actividades son determinantes en los ramos de derivados lácteos, bebidas solubles, refrescantes y alcohólicas, cerveza, chocolate, galletas, pastas, alimentos preparados, aceites y semillas, conservas, cadenas de restaurantes, etc.

En la **industria textil** tradicional, no obstante el relativo desinterés mostrado por las multinacionales, se registra su control en varias empresas importantes, como la Compañía A. de Hilaturas Fabra y Coats (Grupo Coats, de Gran Bretaña), la primera empresa del sector por su volumen de ventas, e Hilaturas Prouvost-Estambrera Riojana, S. A. (grupo Prouvost, Francia).

Un menor interés relativo ha presentado el sector del **papel y cartón**. Sin embargo, en las manifestaciones de mayor ritmo de crecimiento, como la fabricación de cartón ondulado y embalajes, se ha acentuado la presencia de las multinacionales europeas y norteamericanas, que han contado en sus planes de expansión con la ayuda del crédito oficial.

Entre ellas: International Paper, primer grupo papelerero mundial con varias filiales en España, la más importante Cartonajes International S. A., Weyerhaeuser (Iberoamericana del Embalaje, S. A.), Container Corp. (Carto España, S. A.), Union Camp, St. Regis Paper, Scott Paper y Mead, todas de EE.UU.; el grupo francés Saint Gobain-Pont-a-Mousson (Celulosas del Nervión); K.N.K. (Hol.) y McMillan Bloedel (Canadá) (Celupal, S. A.); Klinge Papierwerke de la República Federal Alemana (Papelería Navarra, S. A.); Snia Viscosa (It.) y Oy Tampella (Finlandia). Todas las empresas afiliadas a los grupos mencionados, figuran entre las 50 primeras empresas del sector, por el número de trabajadores y la cifra de ventas.

El sector del **vidrio** en España posee un alto grado de concentración, tanto horizontal —muy escaso número de empresa de talla—, como vertical —control de las distintas etapas de los procesos— Su estructura marcadamente monopolista, obedece a los elevados aranceles que lo aíslan de la competencia exterior y al obstáculo insalvable que para el nacimiento de nuevas empresas significa el peso aplastante del grupo francés Saint Gobain-Pont a Mousson, (SGPM).

Las filiales en España de SGPM representan poco menos del 50 % del mercado del vidrio estirado y son prácticamente el único productor de lunas para automóvil (90 %); en el vidrio hueco, su producción significa el 60 % del total y abastece a todas las industrias en arenas de fusión. Amén de ser el único productor de la especialidad de fibras minerales y de aisladores para tendidos eléctricos, en la fabricación de vidrio plano, la más característica del sector, de las seis fábricas existentes, cuatro están vinculadas al grupo.

A través de Cristalería Española, S. A. y de otras muchas subsidiarias como Vicasa, La Veneciana, S. A., etcétera, que giran en torno a una sociedad holding domiciliada en Suiza, SPGM controla casi las tres cuartas partes de la industria del vidrio en España. Sin pérdida del control mayoritario, superior al reconocido en publicaciones oficiales, el grupo de Cristalería Española, S. A., ha introducido sus acciones en la Bolsa en búsqueda de medios financieros complementarios para su continua expansión.

Junto a SGPM, figura la también multinacional francesa BSN (Cía. Española para la Fabricación Mecánica del Vidrio, Sociedad Anónima y Vidriería Vilella, S. A.), segundo productor europeo, y la norteamericana Owens Illinois. SGPM y BSN poseen intereses en otros sectores, particularmente la última, en el sector de la alimentación, tras su fusión con Gervais-Danone.

10. CONCLUSIONES

Con carácter general puede afirmarse que la actuación de las multinacionales en España responde básicamente a los siguientes rasgos:

a) Difusión en el conjunto de la actividad industrial, localizándose preferentemente en los sectores de mayor concentración.

b) El tamaño de sus filiales es, por término medio, muy superior al de las sociedades de capital local. Predominan dentro del grupo de mayores empresas de cada sector, tanto más cuanto mayor complejidad poseen las tecnologías utilizadas. Su producción representa porcentajes importantes de la producción total de los respectivos sectores.

c) Control mayoritario por las casas centrales, bien directamente, bien a través de sociedades interpuestas.

d) Su introducción en el mercado español, tiene lugar mediante la creación de empresas en las nuevas actividades y la compra de empresas existentes en los demás casos. Esta última es también la vía elegida para diversificar la producción.

e) En su financiación influyen fundamentalmente los recursos generados por ellas mismas y los captados a través de la Banca y del crédito oficial. El endeudamiento exterior es preferido a la aportación de capital por la sede central.

f) Su contribución directa a la creación de puestos de trabajo queda mitigada por el empleo de tecnologías intensivas en capital.

g) Su distribución geográfica¹ obedece a la atracción de las áreas más desarrolladas. Salvo en los casos de ayuda oficial en variada forma, contribuyen a intensificar los actuales desequilibrios regionales.

h) Desde el punto de vista tecnológico se sitúan ventajoso-

samente en relación con las empresas locales, al disponer de las tecnologías de su grupo. En cambio, su contribución a la investigación es prácticamente nula.

i) Su crecimiento es más rápido que el de las empresas locales y se benefician del alto nivel de protección de la economía en general.

j) Comparativamente, importan más y exportan menos que las empresas nacionales de talla similar.

k) Contabilizando las transacciones comerciales, las importaciones a precios anormalmente altos, los pagos por patentes y asistencia técnica y los beneficios e intereses repatriados, ejercen un efecto negativo en la balanza de pagos española.

¿Que libro falta en su colección?

Estos son los títulos aparecidos en la BIBLIOTECA DE DIVULGACION POLITICA

- 1. **CUÁLES SON LOS PARTIDOS POLITICOS DE CATALUNYA 1976.** Lluís M.ª Bonet y Josep M.ª Castellet.
- 2. **QUÉ ES LA REPUBLICA.** J. A. González Casanova.
- 3. **QUÉ ES EL BUNKER.** Antonio Alvarez Solís.
- 4. **QUÉ SON LAS IZQUIERDAS.** Enrique Tierno Galván.
- 5. **QUÉ SON LOS FASCISMOS.** José Luis L. Aranguren.
- 6. **QUÉ ES EL SOCIALISMO.** Felipe González.
- 7. **QUÉ SON LAS COMISIONES OBRERAS.** Nicolás Sartorius.
- 8. **QUÉ SON LAS DICTADURAS.** Eduardo Haro Tecglen.
- 9. **QUÉ ES LA ULTRADERECHA.** Ramón Pi.
- 10. **QUÉ ES EL CAPITALISMO.** Josep M.ª Figueras.
- 11. **QUÉ ES EL COMUNISMO.** Simón Sánchez Montero.
- 12. **QUÉ SON LAS ORGANIZACIONES MARXISTAS LENINISTAS.** Carlos Trias.

Pídalos en su kiosko o librería. Si no los encuentra, indíquenos con una «X» en el recuadro de la izquierda el libro que desea y envíenos este cupón señalando su nombre, su dirección y la forma de pago que prefiera. Pida un mínimo de tres libros y no cobraremos gastos de envío.

EDITORIAL LA GAYA CIENCIA, S. A.

Alfonso XII, 23 - Aptdo. 12074 - Tel. 218 79 13
Barcelona-6

D.
Domicilio
Ciudad
Distrito Provincia

Forma de pago:

- Contra reembolso
- Talón bancario adjunto
- Giro postal n.º de fecha
de ptas.

- 13. **QUÉ ES EL IMPERIALISMO.** Manolo Vázquez Montalbán.
- 14. **QUÉ SON LAS DERECHAS.** Ricardo de la Cierva.
- 15. **QUÉ ES LA DEMOCRACIA.** Manuel Jiménez de Parga.
- 16. **QUÉ ES LA MONARQUÍA.** Joaquín Satrústegui.
- 17. **QUÉ ES LA PLANIFICACIÓN DEMOCRÁTICA.** Ramón Tamames.
- 18. **QUÉ ES EL ANARQUISMO.** Federica Montseny.
- 19. **QUÉ FUE LA GUERRA CIVIL.** Juan Benet.
- 20. **CUAL ES EL PENSAMIENTO DE LA IGLESIA RESPECTO A LA POLÍTICA.** Monseñor Antonio Palenzuela.
- 21. **QUÉ ES EL TROTSQUISMO.** Antonio Ubierna.
- 22. **QUÉ SON LOS SOCIALDEMÓCRATAS.** Francisco Fernández Ordóñez.
- 23. **QUÉ ES EL CARLISMO.** Carlos Hugo de Borbón Parma.
- 24. **QUÉ SON LOS NACIONALISMOS.** Carlos Sáenz de Santamaría.
- 25. **QUÉ ES LA REFORMA POLÍTICA.** Josep Mellá.
- 26. **QUÉ ES LA RUPTURA DEMOCRÁTICA.** Santiago Carrillo.
- 27. **QUÉ ES EL LIBERALISMO.** Joaquín Garrigues Walker.
- 28. **QUÉ ES EL FEMINISMO.** Magda Oranich.
- 29. **QUÉ ES EL SINDICALISMO.** Alfonso Carlos Comín.
- 30. **QUÉ SON LAS ASOCIACIONES DE VECINOS.** Jordi Borja.
- 31. **QUÉ SON UNAS ELECCIONES LIBRES.** Diego López Garrido.
- 32. **QUÉ SON LOS ESTATUTOS DE AUTONOMÍA.** J. A. González Casanova.
- 33. **QUÉ SON LA CONSTITUCIÓN Y EL PROCESO CONSTITUYENTE.** Ignacio de Otto y Pardo.
- 34. **QUÉ ES LA JUSTICIA DEMOCRÁTICA.** Plácido Fernández Viagas.
- 35. **QUÉ ES EL FASCISMO EN LATINOAMÉRICA.** David Viñas.
- 36. **QUÉ SON LOS EXILIADOS.** Ramón Gómez.
- 37. **QUÉ SON LAS FUERZAS ARMADAS.** Restituto Valero.
- 38. **QUÉ SON LOS OBJETORES DE CONCIENCIA.** Juan Roca.
- 39. **QUÉ ES LA LUCHA DE CLASES.** José M.ª Vidal Villa.
- 40. **QUÉ ES LA DICTADURA DEL PROLETARIADO.** Ramón Lobato.
- 41. **QUÉ ES EL CENTRO DEMOCRÁTICO.** Ignacio Camuñas.
- 42. **QUÉ ES LA MASONERIA.** Luis Pedrosa.
- 43. **DICCIONARIO DE GRUPOS, FUERZAS Y PARTIDOS POLÍTICOS DEL ESTADO ESPAÑOL.** Gerardo Duelo.
- 44. **QUÉ ES LA GENERALITAT DE CATALUNYA.** Jaume Sobrequés.
- 45. **QUINS SÓN ELS PARTITS POLÍTICS A CATALUNYA 1977.** Lluís M.ª Bonet.