EE 31 61

La fusión entre empresas comunitarias sólo se ha logrado excepcionalmente. ¿Por qué? Gran parte de la desilusión se debe a una evaluación errónea de la realidad industrial europea. Las empresas americanas en Europa tienen ventajas.

Primero, porque son las más avanzadas tecnológicamente. Segundo, porque cuentan con importantes recursos financieros. Tienen, por tanto, bastante que ofrecer al socio europeo.

Pero las empresas de la comunidad tienen entre sí poco que ofrecerse unas a otras. Y segundo, no tienen incentivos para entrar en el mercado del otro país a través de la fusión o de la absorción, porque ya forman parte de un mercado aduaneramente común y les resulta más fácil extenderse mediante ventas directas desde su propio país. A estas razones cabe añadir problemas políticos y laborales derivados de la necesidad de cerrar aquellas instalaciones que con la fusión sobrarían y que los gobiernos y sindicatos combatirían su desaparición.

La existencia de sentimientos nacionalistas y el papel de los gobiernos en los procesos de fusión también han sido muy importantes. En resumen, en este campo la realidad de los intereses empresariales y de la cooperación internacional van por caminos completamente distintos. Fue la opinión del profesor de Estructura Económica de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, don José García López.

Pero justificado o no, es cierto que existe un gran recelo en algunos países en relación a las empresas multinacionales. A continuación, el también profesor de Estructura Económica de la UNED, don Ángel Gómez Roldán, nos habla de los principales factores que han influido en crear estas suspicacias. Desde el punto de vista del país receptor, la principal fuente de fricciones deriva del desbordamiento del marco nacional porque la empresa multinacional supone la implantación de un gran centro exterior de decisión y control en su territorio.

Las actuaciones más polémicas de la empresa multinacional hacen referencia a los siguientes aspectos. En primer lugar, la empresa multinacional puede subordinarse a la política económica del país donde está domiciliada la sede central, con lo que sus decisiones se pueden contraponer a las políticas económicas de los países huéspedes. Existe la posibilidad que las empresas multinacionales asignen mercados a sus filiales.

La empresa multinacional decide con bastante margen de libertad dónde, cuándo y cuánto va a invertir y su decisión escapa a la actuación de los gobiernos nacionales. La sede central puede decidir también si la filial acude al crédito nacional, a recursos extranjeros o a transferencias de la casa madre. Las empresas multinacionales pueden transferir fondos entre sus filiales de un país a otro y en divisas distintas, ya que una empresa multinacional puede trasladar sus activos de una moneda a otra.

Primero, mediante el simple desplazamiento de sus activos líquidos. Segundo, anticipando o atrasando pagos por transacciones comerciales entre sus filiales. Tercero, modificando el ritmo

de repatriación de beneficios, royalties e intereses.

Y finalmente, manipulando los precios a que se transfieren bienes y servicios entre sus filiales. Aunque las empresas multinacionales no actúen deliberadamente contra la estabilidad, afectan de modo importante a las balanzas de pagos de los países huéspedes. La soberanía fiscal de los países receptores sería afectada también por las empresas multinacionales a quienes se acusa, en primer lugar, de sustraer parte de sus beneficios al impuesto de sociedades mediante la fijación de sus precios en las transacciones internas de la empresa multinacional.

Segundo, de eludir los impuestos. La empresa multinacional crea filiales o fija la sede central en países que las graban de modo mínimo, para excesos fiscales. Tercero, las empresas multinacionales utilizan abusivamente también de los convenios de doble imposición a la hora de realizar sus inversiones.

Y por último, cuarto, las empresas multinacionales interfieren la política fiscal de los países en que se implantan. De otro lado, una eventual contracción de las actividades de la empresa multinacional en el país receptor, crea por su dimensión graves problemas de desempleo, sin que los gobiernos tengan igual capacidad de presión sobre los órganos decisores que cuando se trata de empresas nacionales. Igual le sucede a los sindicatos que negocian con la dirección de la filial nacional con capacidad decisoria limitada, sin que el arma de la huelga tenga igual fuerza, pues la empresa multinacional puede cubrir la reducción de su producción en un país con la de otras filiales.

Era don Ángel Gómez Roldán, profesor de estructura económica de la UNED. El conflicto real o potencial de las relaciones entre las empresas multinacionales y los estados, y la insuficiencia de las soluciones a nivel nacional, han obligado a una estructuración legal de normas de conducta internacionales, que regulen las relaciones entre la empresa multinacional y los gobiernos de los países receptores. El profesor de estructura económica de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, don José García López, hace las siguientes puntualizaciones al respecto.

Los problemas creados en la vida de los distintos países donde se ubican las multinacionales por estas mismas y por su funcionamiento, han generado una honda preocupación en las mismas Naciones Unidas. Y así, el 28 de julio de 1972, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas decidió formar un grupo de personas eminentes con objeto de estudiar el papel de las empresas multinacionales en el proceso de desarrollo, especialmente en los casos, en el caso de los países en vías de desarrollo. También se le encargó a este grupo que diera su opinión acerca de las implicaciones derivadas de la actividad de las corporaciones multinacionales en las relaciones internacionales, no sólo económicas, también políticas y sociales.

Por supuesto, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas instó a dicho grupo de expertos a que sugiriera recomendaciones para proceder a una acción internacional en estos campos. Casi dos años más tarde, en mayo de 1974, el citado grupo de expertos dio a conocer

el resultado de su estudio y como resultado del informe del grupo, mediante la resolución número 1913, de fecha 5 de diciembre de 1974, las Naciones Unidas decidieron constituir en su seno una comisión de empresas transnacionales como órgano especializado para llevar a término el programa de acción internacional en este campo. Entre los diversos temas que constantemente figuran en la agenda de trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, la formulación de un código de conducta ha adquirido especialmente un papel estelar.

Los principales objetivos concretos de este código de conducta se refieren a los agentes que el código ha de comprender, por un lado están las empresas transnacionales y, por otro, los gobiernos y las empresas transnacionales, es decir, las relaciones entre unos y otros. La amplitud de este código, el rigor y la forma en que se podrían aplicar sus disposiciones. Las cuestiones involucradas en la formulación de este tipo de conducta para las empresas transnacionales abarcan fundamentalmente cuatro campos.

Primero, el político. Segundo, el de las prácticas corruptas. Tercero, el específicamente económico y comercial y, por último, el campo informativo.

El primero de ellos se puede resumir en la no injerencia en los asuntos políticos nacionales y en la no injerencia en las relaciones intergubernamentales. El segundo hace referencia a la abstención de las empresas transnacionales de utilizar prácticas corruptas, tales como el soborno y los pagos ilícitos en los países en que operan. En el tercer grupo de cuestiones abarca un amplio campo de temas como los de la propiedad y el control de los capitales internacionales y locales, la balanza de pagos, la fijación de precios de transferencia, la tributación, la competencia y las prácticas comerciales restrictivas, la transmisión de tecnología y el empleo y la mano de obra, así como la protección del consumidor y la protección del medio ambiente en el país huésped.

Por último, en el campo de la información será necesario que este código logre una transparencia informativa total sobre las actividades de las empresas transnacionales. Queda por último un punto crucial, el de la efectividad de este código. Una posición extrema, por ejemplo la de los países socialistas, es la de que el código debe afectar sólo a las empresas supratransnacionales y no ha de contener normas para los gobiernos, aunque sean meras recomendaciones.

En el ámbito de aplicación, sin embargo, existen muchos gobiernos que opinan que el código de conducta debe afectar a la actuación de las empresas transnacionales precisamente en sus relaciones con los gobiernos. En cualquier caso, el problema fundamental escriba en la obligatoriedad o voluntariedad de la aplicación del código. Son muchos los países que, pese al ambiente desfavorable en torno a las empresas transnacionales, están dispuestos a recibirlas en su país y a promover su incorporación a las economías nacionales, y en este caso dichos países no desean un código que signifique un freno a esas posibilidades.

Salta a la vista, es obvio que pese a los adelantos realizados sobre el contenido del código, la

diferencia entre la aplicación voluntaria u obligatoria del mismo cambia realmente el alcance del propio contenido del código. De tratarse de una mera recomendación, que fuera un código de carácter voluntario, a la par de no servir para los objetivos a los que antes nos hemos hecho referencia, de potenciar el desarrollo económico, la equidad internacional, por mucho valor moral que posea ese código, de verdad servirá para la extensión de la demagogia y el fácil oportunismo por parte de aquellos países que intentarán utilizarlo sin que les afecte. Si el código de conducta alcanza finalmente un carácter de observancia obligatoria, dentro de un marco riguroso, concreto y punible, ha de lograrse un acuerdo previo entre todos los estados, y esto se haya en una situación, podemos decir todavía, inmadura, pura consecuencia del retraso en la adecuación de las estructuras políticas a los avances económicos.

Por último, hay algunos hechos tangibles, algunos códigos que ya están en funcionamiento, códigos regionales, en este contexto, ya existen el de la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales de los países miembros de la OCDE, que es de fecha 21 de junio de 1976, y que es donde están ya expresados una serie de recomendaciones y de criterios para el funcionamiento de las empresas multinacionales en los países de la OCDE. Y tras las palabras del profesor de Estructura Económica de la UNED, don José García López, pasamos a analizar un aspecto más concreto de las empresas multinacionales, su situación en nuestro país. En esta ocasión es el profesor agregado de Estructura Económica de la Universidad Autónoma de Madrid, don Jaime Requeijo, quien nos habla del tema.

La presencia de la empresa multinacional en España es muy importante, por tres razones. En primer lugar, y como señalaba José María Castañé en 1973, de las 300 mayores empresas multinacionales, 209 mantienen filiales en España, 173 con unidades productivas y 36 con unidades de marketing, 166 de esas 300 empresas tienen contratos de transferencia de tecnología y 241 mantienen algún nexo de inversión tecnológica en nuestro país. En segundo lugar, no hay que olvidar que las 20 mayores empresas mundiales están presentes en España directamente y todas, salvo algunas petrolíferas, facilitan transferencia de tecnología.

Creo que además es importante que las enumeremos, se trata de la General Motors, la Standard Oil, la Ford, la Royal Dutch Shell, la General Electric, la IBM, la Mobil Oil, la Chrysler, Unilever, Texaco, ITT, Gulf Oil, Philips, British Petroleum, Volkswagen, Standard Oil de California, Westinghouse, Siemens, Imperial Chemical y Heckscher. Hay que hacer notar además que 12 de ellas son norteamericanas, lo que pone de relieve la existencia de lo que Singer y Ansari denominan nacionalidad dominante. Y en tercer lugar, y como señala José Luis Moreno More, la inversión neta total del periodo 60-79, me refiero a la inversión extranjera, ha sido en España de unos 638 mil millones de pesetas.

Pues bien, yo estimo que no menos de un 60% de esa inversión ha sido precisamente realizada por las empresas multinacionales. De manera que resumiendo todo lo que aquí llevamos dicho, puede decirse que la presencia de las empresas multinacionales en España es total, abarca por lo tanto todas las áreas de nuestro sistema productivo. Y concretamente señor Requeijo, ¿en qué sectores productivos de nuestro país están estas empresas multinacionales más

extendidas? Están extendidas, ya lo acabo de decir, por todo nuestro sistema productivo.

Pero si queremos encontrar algún rasero que nos indique en qué sectores su presencia es más incisiva, podríamos utilizar el siguiente. Si tenemos en cuenta los sectores en los cuales el tanto por ciento de producción nacional controlada de una u otra forma por las empresas multinacionales es como mínimo del 80%, lo cual supone una proporción elevadísima. Según los datos de la internacionalización del capital en España de los profesores Roldán Muñoz y Serrano, obtendríamos la siguiente enumeración de sectores para el año 1974.

Minería del fin, piritas, salgema, aluminio metal, automóviles de turismo, aquí la presencia es del 100%, tractores, caucho transformados y neumáticos, plásticos, fibras artificiales y sintéticas y vidrio. Pero de todas maneras, y aunque la proporción pueda ser en este caso menor, no podemos dejar de destacar la notable presencia de las empresas multinacionales en el sector alimentario y en el sector farmacéutico. ¿Qué balance se puede hacer de la presencia de las empresas multinacionales extranjeras en la economía española? ¿Positivos, negativos de este balance? Hay que partir de la existencia del fenómeno inevitable e imposible de limitar de la multinacionalización.

Pero, en todo caso, y tratando de resumir su pregunta, creo que desde mi punto de vista podría responderse de la siguiente manera. En el pasivo de las empresas multinacionales, yo incluiría en primer lugar un aumento del elevado grado de concentración ya existente en la estructura industrial española. No hay que olvidar que la posibilidad de entrada en un sector para la empresa española, cuando ya en ese sector existe una empresa multinacional, se ve muy mermada.

Y se ve muy mermada porque, evidentemente, la red de información de la empresa multinacional es mejor, porque tiene un más fácil acceso al mercado de factores y porque sus posibilidades técnicas y financieras son superiores. En segundo lugar, es evidente que ciertos aspectos del funcionamiento de las empresas multinacionales son difíciles de controlar. Me refiero en este caso a los precios de transferencia entre las matrices y las filiales.

En tercer lugar, tampoco podemos ignorar que existe un desestímulo para la utilización de los recursos propios de un país en todas aquellas áreas donde funciona una empresa multinacional. Y, por poner un ejemplo, valdría la pena traer aquí a colación el caso de la Coca-Cola frente a las bebidas autóctonas. En cuarto lugar, aumenta desde luego, a través de las empresas multinacionales, el grado de creación de necesidades artificiales.

No olvidemos que la publicidad juega hoy un papel fundamental en la vida de nuestras sociedades y que, a través de esa publicidad, las empresas multinacionales generan necesidades artificiales y las generan continuamente. Y, en última instancia, a través de las empresas multinacionales se incrementa la transculturación. Es decir, las sociedades en las que operan terminan por apetecer aquello que ofrece la cultura dominante, que en este caso evidentemente es la cultura de Estados Unidos.

Y terminan por apetecer desde sus productos alimenticios, veamos el caso por ejemplo de las hamburguesas en España, hasta su música. No olvidemos que nuestra juventud se educa con la música norteamericana e inclusive, lo cual es bastante más peligroso, se termina por apetecer la agresividad social que los medios de comunicación norteamericanos transmiten continuamente. Esto por lo que se refiere al pasivo.

Y evidentemente hay un activo también, y un activo importante. En primer lugar, hay que destacar el flujo de inversiones que se produce a través de las empresas multinacionales y que impulsa el desarrollo de las sociedades allí donde ellas están presentes. En segundo lugar, hay una importante aportación de tecnología.

No olvidemos que la tecnología de punta está hoy en manos de las empresas multinacionales. En tercer lugar, hay una superior organización de estas empresas que introduce un factor de estímulo para las empresas nacionales porque les obliga a un esfuerzo de adaptación. Y en cuarto lugar, en algunos casos, por ejemplo en España, en el caso de los vehículos de turismo, hay un notable impulso a la exportación de parte de las empresas multinacionales.

Y yo quisiera terminar este balance de la presencia de las empresas multinacionales en España señalando que no solamente es que la economía española no va a poder prescindir de las empresas multinacionales sino que las va a necesitar en mayor medida. ¿Y por qué? Porque España se encuentra en estos momentos atrapada entre la tecnología de punta de los países más desarrollados y los costes menores de los países de reciente industrialización. Es decir, los países que se sitúan fundamentalmente en el extremo oriente y en América Latina.

Eso crea una notable inestabilidad en la presencia de España en los mercados exteriores y la única manera de resolver esa inestabilidad es precisamente a través de un salto tecnológico que nos separe del área de competencia de los países de reciente industrialización. Ese salto tecnológico absolutamente necesario y absolutamente inevitable en el caso español no puede darse más que de la mano de las empresas multinacionales porque son esas empresas multinacionales las que poseen la tecnología de punta, esto ya lo acabo de señalar, y además las que poseen los recursos financieros necesarios para apoyar ese salto. Y ese salto es imprescindible para España porque España necesita encontrar un nuevo hueco en la división internacional del trabajo.

Fueron las opiniones del profesor don Jaime Requeijo. Esperamos que la participación de nuestros invitados haya servido para cumplir los objetivos de nuestro programa, agradeciéndole su colaboración en él. Hoy en revista de economía realizamos un análisis sobre las empresas multinacionales y para las personas interesadas en ampliar este tema hemos seleccionado una pequeña bibliografía, es la siguiente.

Las empresas multinacionales de Duggehart, publicado por Alianza Editorial en el año 1973. En este texto se analizan las empresas multinacionales en los países desarrollados con exclusión de la problemática del tercer mundo. Trata el tema de una forma bastante neutral y se basa en frecuentes ejemplos de los países de la OCDE.

Las sociedades multinacionales, los empresarios invisibles de Luis Turner, publicado en Topesa en 1973. Su orientación es más desfavorable a las empresas multinacionales que la del anterior autor. Analiza los efectos de la actividad de las empresas multinacionales en América Latina y en la publicación española aparece un anexo sobre la empresa multinacional en España.

La empresa multinacional de Trigo Chacón, publicada por Editora Nacional en Madrid en el año 1973. En esta obra se ofrece un panorama muy amplio sobre las empresas multinacionales. Y por último, 22 semana de estudios de derecho financiero.

El fenómeno de la empresa multinacional publicado por Editorial de Derecho Financiero en Madrid en 1974. El ponente general de las jornadas es el profesor José Luis San Pedro. Se recomienda la lectura de aspectos concretos como la financiación de las empresas multinacionales, los aspectos laborales y los problemas fiscales.

Las noticias de la Facultad de Ciencias Económicas Impresariales de la UNED ocupan los próximos minutos. Y estas noticias están hoy centradas en los siguientes temas. Cambio de sistema de exámenes a distancia en la UNED, modificación de los horarios de consulta en algunas asignaturas y cursos superiores de Comercio Exterior y de Sistema Tributario Español de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED.

Con carácter provisional, los alumnos de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, UNED, podrán repetir en el próximo mes de junio la primera prueba personal realizada en febrero, según un acuerdo adoptado en reciente Junta de Gobierno de dicha universidad. En la aplicación de dicho acuerdo se han de adoptar las siguientes normas. Los alumnos que no se hayan presentado o no hayan superado la primera prueba personal celebrada en el mes de febrero, podrán concurrir nuevamente a la misma en las fechas fijadas para la segunda prueba personal a celebrar en junio.

A este fin se modifica el calendario de las segundas pruebas personales, incluyendo las de la primera, con el mismo horario que en la convocatoria de septiembre, con la excepción recogida en el punto siguiente. Es decir, los alumnos que no superen las asignaturas cuatrimestrales correspondientes al primer cuatrimestre en la convocatoria de febrero, podrán repetir únicamente dicha prueba en la de septiembre. En este segundo cuatrimestre, algunas asignaturas de la carrera de Ciencias Económicas y Empresariales modifican sus días de consulta con respecto al primer cuatrimestre.

Estas asignaturas son las siguientes. Teoría Económica Macroeconomía de tercer curso. A partir de los pasados exámenes de febrero, el día de consulta para esta asignatura es los martes y también el día de consulta de Teoría Económica Superior 1 Microeconomía de cuarto curso de Económicas se modifica.

A partir de este cuatrimestre, los alumnos deben realizar las consultas de esta asignatura los viernes. Otra asignatura que sufre un cambio en el día de consulta es Derecho Administrativo Económico, asignatura cuatrimestral de cuarto curso. A partir de este cuatrimestre, las

consultas se realizarán los miércoles.

Recordamos a los alumnos que el servicio de consultas funcionará en este cuatrimestre desde el día 28 de febrero hasta el día 1 de junio, ambos inclusives, con la excepción de las vacaciones de Semana Santa y San Vicente Ferrer, patrón de la Facultad, es decir, desde los días 26 de marzo hasta el 5 de abril. La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED, en colaboración con la Confederación Española de Cajas de Ahorro, ha organizado unos cursos superiores de enseñanzas no regladas para el curso 1982-83 en dos áreas específicas, Sistema Tributario Español y Comercio Exterior. Estos cursos están dirigidos a titulados superiores y a profesionales especializados en esas áreas concretas.

Su duración será la de un curso académico y estará dividida en dos periodos o cuatrimestres. En cada uno de estos periodos los profesores celebrarán distintas reuniones con los alumnos, una de las cuales tendrá carácter obligatorio y las demás voluntarias. El plazo de solicitud de estos cursos será hasta el día 25 de febrero y se puede solicitar información llamando a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales a los teléfonos siguientes 91 prefijo de Madrid 232 59 44 232 49 96 y 232 4104.

Repito, marcando el 91 de Madrid 232 59 44 232 49 96 y 232 4104. Multinacionales, ocuparon nuestro tiempo de emisión. La próxima semana una nueva cuestión será analizada en Revista de Economía.

Gracias por su atención. Buenas noches. Hasta aquí llegó Revista de Economía, un programa dirigido a los alumnos de Económicas y Empresariales.