

EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL CONTINENTE AMERICANO

Coronel - EJC
GABRIEL PONTON LAVERDE

I — LA EMPRESA TRANSNACIONAL

La importancia de la participación de las corporaciones transnacionales en la economía mundial es tan grande que, el estudio del impacto que producen en los diferentes sectores económicos, es hoy un punto central en las decisiones políticas contemporáneas, habida cuenta que representa cerca del 20% de la producción total del mundo.

El objeto de este trabajo, es precisamente analizar el fenómeno de la inversión de compañías transnacionales en dichos países y ver someramente, el enfoque que le ha dado América Latina para protegerse de las prácticas monopolísticas u oligopolísticas que minimizan los beneficios sociales o chocan con los objetivos nacionales.

Las corporaciones transnacionales se distinguen por dos elementos básicos: la escala mundial en que las corporaciones se organizan y la multiplicidad de sus funciones o facetas. El rendimiento de estas empresas se mide en términos globales y no en función de cada uno de los países donde actúan, lo cual les permite absorber inmensas pérdidas transitorias en un país comprendidas dentro de los beneficios de otros países.

Pese a los diferentes factores, más que todo cuantitativos, que se individualizan para determinar las estructuras de una corporación transnacional, parece que la mayoría de tratadistas centran las características en capital privado, directores de nacionalidad determinada; de idioma, de procedimientos técnicos financieros, comerciales y administrativos; filiales en varios países y organización oligopólica.

De los diferentes tipos de movimientos de capital que emplean las corporaciones transnacionales, merecen lugar destacado las inversiones directas para la creación de sucursales, participación con empresas locales, préstamos directos, etc. También son importantes las operaciones de bolsa, las bancarias, servicios de garantías y patentes. Por esta razón, el Fondo Monetario Internacional ha diferenciado entre inversiones directas e inversiones de cartera. Sin embargo, el impacto económico importante no es el traspaso internacional de dineros, sino la cantidad de fondos controlados por el extranjero, bien del traspaso exterior, bien del ahorro local. Por esta razón, el monto de las inversiones extranjeras es mayor que las que aparecen en las balanzas de pagos.

II — SITUACION ACTUAL

1. Aspectos generales

El fenómeno económico de mayor trascendencia actual, es el amplio desarrollo de la inversión extranjera directa a través de las corporaciones transnacionales, que revela la dinámica actual del proceso económico, pues se invierte en un país extranjero cuando las condiciones de ganancias y retorno del capital son atractivas. Por ello, el debate entorno a los límites de las corporaciones transnacionales compatibles con la soberanía nacional es de actualidad en los países Latinoamericanos, al buscar definir las políticas nacionales y sub-regionales y asegurar así un positivo balance de la inversión extranjera. (1)

De otra parte, la política de sustitución de importaciones ha ofrecido un nuevo campo de primordial atractivo para los

(1) Jáuregui, Román G., "Inversiones extranjeras" Buenos Aires, Mc Cle, 1978.

inversionistas extranjeros en Latinoamérica, pasando de la industria ligada a las actividades primario-exportadoras hacia aquellos nuevos sectores en ascenso, más rentables y de mayor dinamismo.

Según informe de las Naciones Unidas (2), se estimaba en 1978 que las corporaciones transnacionales eran en el mundo 7.276, de las cuales 3.357 tenían vinculación con otro país. 3.241 con dos y hasta nueve países, 501 con diez y hasta 19 países y 17 con más de veinte países. Todas ellas tendrían 27.300 empresas.

Vemos así que hoy las mayores transnacionales llegan a tener volúmenes de ventas que superan el PNB de muchos países, tal como se aprecia a continuación:

**PRODUCTO NACIONAL BRUTO DE ALGUNOS PAISES
AMERICANOS Y VENTAS DE LAS PRINCIPALES
CORPORACIONES TRANSNACIONALES**

(año 1979, cifras en miles de millones de dólares)

EE.UU.	2.117.9	British Petroleum	38.7
Canadá	216.1	Texaco	38.4
Brasil	156.7	Venezuela	32.0
Mexico	84.3	Standard Oil California	30.0
Exxon	79.1	Gulf Oil	30.0
General Motors	66.3	IBM	22.9
Royal Dutch-Shell	59.4	General Electric	22.5
Argentina	53.6	Uni Lever	21.8
Mobil	44.7	Colombia	19.6
Ford	43.5		

Fuente: Revista FORTUNE Mayo y Agosto de 1980. Boletín Estadístico de la O. E. A. 1980.

Esto nos indica que las corporaciones transnacionales suponen una concentración de poder económico y por ende político de gran importancia, al que se suman las transaccio-

(2) U.N. Economic and Social Council. "Transnational corporations in World Development", New York, 1978.

ncs entre las filiales de los distintos países, de un mismo grupo internacional, lo cual ha revolucionado los supuestos de competencia. En la actualidad, tales precios son fijados de acuerdo con las conveniencias de realización de los beneficios en un país o en otro, según sea la presión fiscal que se produce en cada uno de ellos.

2. Tendencias en los países Latinoamericanos

Las tendencias del capital extranjero en Latinoamérica han experimentado, durante los últimos años, una serie de cambios tanto en relación a los países de destino como a los sectores productivos. Wionczek (3) caracteriza los cambios operados según tres rasgos fundamentales:

- a. Se registran cambios considerables en la distribución geográfica de la inversión norteamericana, disminuyendo la participación relativa de Suramérica en favor de México.
- b. Hay creciente transferencia de inversión de actividades tradicionales (minería, petróleo, transportes) hacia nuevos sectores (industria manufacturera, servicios comerciales y finanzas), y desinversión en servicios públicos y agricultura tropical.
- c. Hay aumento de inversiones en industria con desinversión en otros sectores debido a las altas rentabilidades que ha traído la política proteccionista de sustitución de importaciones.

Los países latinoamericanos son atractivos para las inversiones extranjeras por su dinamismo y ritmo de crecimiento económico que hacen de ellos lugares potenciales de buenas utilidades, desarrollo y estabilidad. En cambio, no hay relación entre la estabilidad democrática y el aumento de inversión de las transnacionales.

Los países que reciben un mayor volumen de inversiones extranjeras son Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay (74% del total).

(3) M.S. Wionczek, "Asuntos sobresalientes de la dependencia económica de América Latina", Revista de Economía Latinoamericana No. 27. 1978.

III SITUACIONES CONFLICTIVAS ENTRE CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y LOS OBJETIVOS NACIONALES

La riqueza y bienestar de un país está relacionada básicamente con la producción y con la distribución de bienes de consumo e inversión, por lo cual se han convertido, en los objetivos de todos los gobiernos.

De otra parte, las Corporaciones Transnacionales buscan la producción de bienes y/o servicios para maximizar sus utilidades como único objetivo. De estas semejanzas en producción y diferencias en bienestar de los pueblos y maximación de utilidades, surgen los aspectos positivos y negativos de que trata este numeral.

1 — CONTRIBUCION DE LAS INVERSIONES INTERNACIONALES AL DESARROLLO

Las Corporaciones Transnacionales son el gran motor de la inversión internacional y en consecuencia, es importante destacar el papel que en el desarrollo tienen estas compañías:

a. *Aporte de recursos*

El primer efecto positivo que se atribuye a la inversión extranjera directa es el aporte de recursos económicos. Para un crecimiento sostenido, los países en desarrollo deberían aplicar a la inversión entre un 10% y un 20% del PNB. La falta de ahorro privado y la escasez de recursos externos hacen difícil que tales tasas puedan alcanzarse. Las entradas de capitales extranjeros, ayudan a superar la falta de divisas y permiten a los importadores mayor flexibilidad.

b. *Contribución a los ingresos fiscales*

La empresa extranjera instalada es gravada por las actividades que realiza en el país y su contribución puede ayudar a equilibrar el presupuesto. Sin embargo, las empresas extranjeras pueden beneficiarse de exenciones fiscales instauradas precisamente para atraerlas.

c. *La Balanza de pagos*

El efecto de la importación de capital por las corporaciones transnacionales en la balanza comercial suele ser positivo a corto plazo y donde mayores problemas hay es en el endeudamiento a largo plazo que provoca.

d. *Mejora en la tecnología y métodos de gestión*

Un aspecto, en principio, positivo de la inversión directa extranjera para el país receptor, es la aportación de tecnología extranjera en sus diversas formas: máquinas y utillaje, licencias de fabricación, patentes o marcas, etc.

e. *Introducción de nuevos productos*

Las corporaciones transnacionales son uno de los sistemas más adecuados, para la introducción de nuevos productos en los países donde se instalan. Esto beneficia al consumidor, promueve otras innovaciones por competencia y, en el caso de que se trate de productos intermedios, favorece la productividad de las industrias que los utilizan en sus procesos de producción.

f. *Creación de empleos*

Crea nuevas posibilidades de empleo, a través de cuatro tipos de efectos:

- 1) Directo: al poner en marcha la empresa de capital extranjero.
- 2) Agregado: en los eslabones anteriores y posteriores de producción.
- 3) Acelerador: por producción y uso de bienes de capital adicionales.

g. *Capacidad empresarial*

Es evidente que la empresa extranjera puede aportar directivos precisos para combinar los recursos económicos y los factores productivos existentes. Esto será óptimo cuando la transnacional forme nuevos cuadros de directivos nacionales y, a la vez, no fomente la fuga de cerebros.

h. *Desarrollo de las estructuras internas*

La empresa exterior estimula la competencia y puede romper los antiguos monopolios locales, lo cual puede ser beneficioso si el antiguo equilibrio social existente era un factor que retardaba el progreso, en caso contrario este aspecto es negativo.

2. ASPECTOS NEGATIVOS DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LOS PAISES EN DESARROLLO

a. *Factores económicos*

1) *La creación de enclaves*

Cuando el capital extranjero es dedicado a industrias o cultivos preferentemente para exportación, los beneficios de la inversión los realiza el país importador, casi en su totalidad, debido a la creación de enclaves económicos más ligados a la economía del país inversor que a la del país exportador.

2) *Los problemas fiscales*

En base a la política fiscal, los países huéspedes pueden recibir parte de los beneficios que obtienen las firmas extranjeras, pero en la actualidad tales ingresos han perdido operatividad debido a manipulaciones que persiguen eludir el pago de impuestos en base a triangular las operaciones compraventa, sub o sobre facturando el valor de las transacciones, a través de una compañía que actúa de puente para las operaciones intra-grupo.

3) *El efecto demostración*

Muchos autores consideran la transferencia de patrones de consumo, gustos y preferencias del país de origen de la transnacional, como "un mecanismo importante para el mantenimiento de las relaciones de dependencia del país huésped". (4)

(4) Stephen J. Kobrin, *The journal of developing Areas*, Jan. 1979; *Multinational Corporations, Sociocultural Dependence, and Industrialization: Need Satisfaction or want creation in the Journal of Developing areas*, Jan. 1979, Western Illinois University press.

La transferencia de gustos ocurre, sin embargo, sin el correspondiente "proceso de acumulación de capital y la asimilación de procesos tecnológicos que resulta en la transformación de la estructura de producción y dependencia". (5)

4) *La Balanza de pagos*

El hecho de que inversión exterior produce un ingreso inmediato y una obligación de salida que no se extingue con el paso del tiempo, cuestiona la teoría del gran impulso que afirmaba que una entrada temporal de capital podría generar un proceso autosostenido de inversión.

b. *El impacto tecnológico*

Se afirma que la inversión extranjera produce mejoramientos en el nivel tecnológico de los países donde se implanta. Prebich ha demostrado como, para el caso de América Latina, los aumentos en la productividad obtenidos gracias a incrementos tecnológicos por nuevas inversiones extranjeras, han remunerado, más el capital que el trabajo y complementado este fenómeno, con el deterioro de la relación de intercambio de los productos de exportación de la región, bienes esencialmente primarios, para llegar a concluir que "se nos están llevando los beneficios de nuestro propio desarrollo". (6)

c. *Los aspectos sociales*

La estructura social del país receptor de inversiones extranjeras puede quedar alterada como consecuencia del impacto del capital y nuevas formas de vida, hábitos o salarios diferenciados de que es portadora la transnacional.

d. *Los factores políticos*

Muchos autores ponen de relieve la asimetría de poder existente entre las grandes empresas transnacionales y los pe-

(5) Celso Furtado "The concept of external dependence in the study of Underdevelopment" in the political economy of Development and Underdevelopment, ed. Charles K. Wilber (N.Y. 1973). p. 119.

(6) Prebich Raúl, *Economía Internacional y de desarrollo*, 1974.

queños países en los que éstas proceden a actuar pues esta desproporción, normalmente, colisiona el ejercicio de lo que los gobiernos nacionales han considerado desde siempre, los derechos inherentes a su soberanía.

e. *Soberanía*

Se atribuye a las corporaciones transnacionales gran capacidad para influir en las decisiones políticas y acciones de sus propios gobiernos o, en la de los gobiernos extranjeros, receptores de las inversiones. Dadas las relaciones establecidas por dichas empresas con grupos de presión locales de los países receptores, los centros políticos de decisión pueden sufrir su tutela directa.

IV — RELACIONES EMERGENTES

1. *Los límites de la acción desarrolladora de las inversiones transnacionales*

Aún partiendo de la idea de que la incidencia económica de las inversiones extranjeras es positiva para el desarrollo del país receptor, no se puede ser optimista ante la posibilidad de que los dos tercios de una humanidad subdesarrollada pueda ver mejorada su situación de una manera notable a través de ellas. Se trata de la oposición sindical interna en los países desarrollados exportadores de capital, del nacionalismo creciente que se detecta en los países en desarrollo, de la propia naturaleza y objetivos de la empresa capitalista y de la inestabilidad del sistema de pagos internacionales, que ha hecho disminuir fuerzas al movimiento hacia la liberación de las corrientes de capitales que debía ir siguiendo a la progresiva liberación existente en el campo de las transacciones comerciales.

a. *El Nacionalismo Creciente*

Los temores expresados por Latinoamérica respecto al capital exterior, pueden sintetizarse en: temor de que la empresa transnacional tome demasiado para sí y deje demasiado poco al país, en que aniquile la competencia interna y alcance rápidamente el dominio monopolístico local, se llegue a depen-

der totalmente de fuentes extranjeras para las tecnologías modernas; aun en defensa nacional y de que la empresa transnacional sea usada como un instrumento de la política exterior del gobierno de la compañía matriz.

A su vez, las principales manifestaciones de nacionalismo son:

- 1) Obligación de participación a accionistas locales.
- 2) Requerimientos de participación local de suministros.
- 3) Controles sobre repatriación de utilidades y patentes.
- 4) Utilización de personal nacional.
- 5) Expropiación y nacionalización.
- 6) Restricciones de Crédito.
- 7) Barreras a estímulos a la inversión.
- 8) Discriminaciones fiscales.
- 9) Prohibición de adquisición de firmas nacionales.
- 10) Exigencia de mínimos de exportación.
- 11) Prohibición de trabajar en el campo de las industrias tradicionales.
- 12) Exigencia de no desarrollar investigación tecnológica con subsidios sino con capitales propios (Vgr. II P.N.D. Brasil).

b. *Inestabilidad del sistema de pagos internacionales.*

Junto a estos factores limitadores a la expansión de las inversiones internacionales, provocadas por los problemas monetarios internacionales, se ha señalado que la maniobrabilidad de los fondos que las empresas multinacionales tienen en los diferentes países les da una flexibilidad muy grande, por la inestabilidad en el sistema internacional de pagos. Esta situación hace pensar que sus transferencias intragrupo de fondos, deben ir en el sentido que la especulación internacional sobre divisas marca.

2. *La atracción de las inversiones extranjeras por los países receptores*

Entre los países receptores de inversiones, la posición frente a intereses extranjeros es bien dispar. Muchos países siguen atrayendo sistemáticamente las inversiones foráneas mientras que otros adoptan actitudes de reserva. Entre los

primeros se ha producido una auténtica carrera de ofrecimiento de ventajas a las compañías extranjeras que quieran implantar, que ha llegado inclusive a distorsionar la asignación de recursos en contra de las empresas nacionales o extranjeras, ya instaladas anteriormente.

3. *Código de Conducta*

No hay duda que todas las cuestiones planteadas, convierten en sumamente difícil la decisión acerca de la actitud gubernamental respecto de las transnacionales. Es así como se han ido creando condiciones para una mayor regulación internacional, tal como lo expusieron los embajadores de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Perú y Venezuela, ante la OEA al solicitar decisión acerca del "comportamiento de las empresas transnacionales que operan en la región y la necesidad de un código de conducta para regular sus actividades". (7)

Dicha solicitud y el debate que tuvo, oficializa un nuevo ángulo de la cuestión que ya no se reduce al plano de las normas jurídicas y a la diferencia de intereses, sino que ingresa en la problemática contemporánea del descubrimiento de actividades ilícitas que se imputan a las transnacionales desde diversos ámbitos, inclusive sus países de origen.

V — ESQUEMA DE NUEVAS DIRECCIONES

Por la debilidad o escasa viabilidad de la medición de muchos de los argumentos esgrimidos, por quienes están a favor o en contra del papel desarrollador de las inversiones extranjeras, se puede comprobar lo difícil que resulta determinar quién tiene la razón, cuando los países pobres buscan las transnacionales para incrementar su P.I.B.

La esperanza por parte de los países ricos exportadores de capital, de que sus inversiones les proporcionarán el máximo de beneficios, ha conducido a la búsqueda de soluciones unila-

(7) O.E.A. Consejo Permanente, acta de la sesión del 18 de junio de 1975.

terales, bilaterales y multilaterales, a través de las cuales las partes implicadas establecen unas determinadas reglas de juego para controlar o estimular las empresas multinacionales.

1. *Soluciones unilaterales:*

a. La posición de los países receptores.

Los países receptores pueden adoptar una serie de medidas en relación a las inversiones extranjeras y a las empresas multinacionales que operen allí, dentro de estas medidas se destacan:

1) Dictar normas para que las industrias foráneas se sitúen en la línea de las directrices, de la política económica nacional.

2) La nacionalización de la empresa extranjera por la vía de la expropiación, con compensaciones o sin ellas.

b. Los regímenes de garantía de los países exportadores de capitales.

Estos regímenes de garantía, constituyen un intento de arreglo unilateral, por parte de los países exportadores de capital, de la situación de inseguridad a que se hallan abocadas sus empresas implantadas en el extranjero, por la situación conflictiva entre las transnacionales y los países en desarrollo.

2. *La búsqueda de nuevas fórmulas para resolver el conflicto entre estados y empresas multinacionales.*

a. La adopción de entes empresariales renovados, tales como:

- 1) Empresa de propiedad total.
- 2) Empresa mixta.
- 3) Acuerdo de coproducción.
- 4) Acuerdo de asistencia técnica.

b. Las propuestas de nuevos mecanismos e instrumentos internacionales:

Como muchos técnicos y políticos siguen creyendo en las ventajas de la empresa multinacional como agente desarrollador integral, se ha propuesto una serie de fórmulas e instru-

mentos internacionales que permitan que tales efectos desarrolladores persistan y que, al mismo tiempo se sienten las bases de una evolución futura hacia fórmulas que minimicen las tensiones políticas a que dan lugar los grandes enclaves de propiedad extranjera en los países menos desarrollados y los temores de expropiación que desaniman a la empresa extranjera.

VI — CONCLUSIONES

1. Beneficios y costos de la inversión extranjera directa a través de las corporaciones transnacionales:

a. Beneficios.

1) Constituyen una entrada de divisas al efectuarse la inversión, complementando la inversión local, sin comprimir el consumo de bienes y servicios.

2) Se crea nuevo empleo directo e indirecto, se adiestra personal y se producen transferencias de mano de obra, de sectores ineficientes o con empleo disfrazado, a sectores de mayor productividad.

3) La importación de tecnologías y el desarrollo de personal directivo, mejora la productividad, evita importaciones y permite la entrada a las redes del comercio internacional.

4) Incrementa los ingresos fiscales, tanto nacionales como locales, directos e indirectos, al aumentar la producción, las utilidades de las empresas, el consumo y las exportaciones.

b. Costos y/o desventajas:

1) Tienden a establecer enclaves económicos mediante prácticas monopolísticas basadas en tecnología (patentes).

2) Tiende a desnacionalizarse el proceso de adopción de grandes decisiones, en favor de las casas matrices de las empresas extranjeras, actuando según sus programas y no de acuerdo a las políticas del país huésped.

3) La meta de las transnacionales es su rentabilidad sin tener en cuenta el aspecto social. Ejemplo de ello son la fuga de cerebros y la desviación de los recursos productivos.

4) Transferencia al país receptor de patrones de consumo imperantes en el país de origen, en detrimento de las industrias nacionales.

5) Aumento de pagos al extranjero de beneficios, patentes, importaciones requeridas y licencias con eventual efecto negativo sobre la balanza de pagos a largo plazo.

6) Tendencias a restringir las exportaciones para evitar la competencia con las matrices o empresas del mismo grupo. Igualmente, por cláusulas restrictivas no explotan la tecnología creada en el país, sino que en caso de nuevos descubrimientos, los transfieren a la matriz, manteniendo la dependencia tecnológica.

7) Utilización de parte significativa del ahorro nacional a través de crédito local subsidiado.

2. Tendencias y Desarrollos en América Latina.

A pesar de la gran apertura de ciertos países a la inversión directa extranjera, como Chile y Uruguay, muchos países Latinoamericanos buscan seleccionar las inversiones, en concordancia con los programas de desarrollo y de integración en los grupos económicos regionales.

Los países buscan que no sea una inversión transitoria sino que gradualmente se convierta en nacional, dejando las tecnologías de trabajo a los nacionales, a través de inversiones mixtas o conjuntas, con capitales nacionales y mediante políticas estables de nacionalización con compensación equitativa.

Para algunos países Latinoamericanos, la capacidad de negociar individualmente con estas corporaciones es limitado. Con excepción de algunas experiencias dentro del Grupo Andino, el potencial de cooperación regional ha sido poco explorado. Por su tamaño poblacional, la cooperación regional es importante para la gran mayoría de los países del área, con el objeto de fortalecer su poder de negociación con las transnacionales. Aquí el liderazgo de los relativamente ricos, de obtener concesiones especiales para los menos desarrollados del grupo, juega un papel crucial en el establecimiento de lazos de solidaridad continental.

Por lo anterior, y a pesar del incremento de opciones y del mejoramiento de las condiciones de la inversión extran-

jera abierta a los países Latinoamericanos, se necesitan acciones nacionales e internacionales concertadas, para hacer posible que el significativo aumento de las inversiones de las corporaciones transnacionales tenga un desempeño más efectivo para los países de la región, tal como se ha conseguido a través del GATT para el comercio, del F.M.I. para las divisas y el Banco Mundial para el financiamiento del desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

- Kobrin, Stephen J., *Multinational Corporations, Socio-Cultural Dependence, and Industrialization: Need Satisfaction or want creation.* The Journal of Developing Areas, Jan. 1979, p. 109 - 125.
- Fortune, Revista, mayo 5/80, agosto 11/80.
- Furtado, Celso, the concept of External Dependence, in the Political economy of D. and U. D., N. Y. 1973.
- Jáuregui, Román G. y Marino, Oscar, *Inversiones extranjeras*, Buenos Aires, Macchi, 1978.
- Morán, Theodore H., *Multinational Corporations and the Politics of Dependence*, New Jersey, Princeton, 1977.
- Naciones Unidas, Comisión Económica para Latinoamérica, *Situación y perspectivas de América Latina*, N. Y., 1977.
- Departamento de Economía y asuntos sociales *Multinational Corporations in World Development*, N. Y., 1973.
- Economic and Social Council, *Transnational Corporations in world development: are-examination*, New York, 1978.
- Organización de los Estados Americanos Secretaría General, *Statistical Bulletin 1979*, Washington, 1980.
- Consejo Permanente, *Transnational Enterprises*, Washington, 1974.
- Pinco, Adalberto, *The Multinational Corporation as a force in Latin American Politics*, New York, Praeger, 1974.
- Singer, Hebert W. *The Distribution of gains between Investing and Borrowing Countries*, American Economic Review, mayo 1970, p. 473 - 485.

Samper, Ernesto, *Mobilización de recursos en América Latina*, Conferencia en Revista Carta Financiera, Bogotá, 1978.

Tuner, Louis, *Multinational Companies and the Third World*, New York, Hill an Eang, 1973.

Uri, Pierre, *Desenvolvimiento sem Dependencia*, Rio do Janeiro, Atlántida, 1977.

Futuro de Comercio Internacional, Rio do Janeiro, G. Vargas, 1979.

White, Eduardo, *Empresas Multinacionales Latinoamericanas; la perspectiva del derecho económico*, Mexico, fondo de Cultura Económica, 1973.

Wilczynski, Josef, *The Multinational and East-West relations*, Colorado, West-view, 1976.

Wionczek, Michael S., *Asuntos sobresalientes de la dependencia económica de América Latina*, Revista de economía Latinoamericana N° 27, Caracas, 1978.