

los costes de impresión. Es una lástima, porque seguramente y dado su amplio conocimiento del tema, algunos mapas, imágenes y figuras hubieran podido añadirse y así engrandecer esta obra, que a partir de ahora será un punto de referencia.

La propuesta de ofrecer una síntesis en el espacio y en el tiempo de las formas de concebir y de tratar todo lo concerniente al término paisaje, finalidad de este manual, se halla plenamente conseguida. La obra, de lectura obligada para todos los geógrafos físicos, se acompaña de un índice-glosario que ayuda al lector a no tener que recurrir constantemente a los diccionarios.

Joan Sabí i Bonastre
 Departament de Geografia
 Universitat Autònoma de Barcelona

BUCKLEY, Peter J. y GHOURI, Pervez (eds.). *The Internationalization of the Firm*. Londres: Academic Press, 1993, 371 p.

Nos encontramos con una nueva obra entre las muchas que vienen apareciendo desde mediados de los setenta referentes a la empresa transnacional, la internacionalización de la firma y el espacio económico global, que al igual que muchas de las publicaciones sobre el tema consiste en una recopilación de artículos seleccionados, tanto a nivel de autores como temático. Los artículos citados se estructuran en cinco grandes apartados o temas clave, donde más que conclusiones, se plantean interrogantes sobre determinados aspectos espaciales de la firma multinacional, modelos de desarrollo y ejemplos concretos referidos a países escandinavos, donde existe una cierta tradición por este tipo de trabajos.

En este sentido, los editores, catedráticos de economía en el Reino Unido y Noruega respectivamente, no se plantean

un libro más, sino recopilar de forma cronológica la densa experiencia acumulada sobre multinacionales en Europa, Japón y los países desarrollados, y en concreto los problemas espaciales que plantea la gestión de las operaciones internacionales de la firma. La obra es también especialmente importante por la actualidad de los datos, pues, como indica Peter Dicken¹: «Si una semana es mucho tiempo en política, seis años pueden ser una eternidad en estudios de economía global».

Especialmente interesante es la primera parte sobre los antecedentes teóricos, con una cita del año 1966 de R. Vernon y el MIT², pionero junto a economistas de la talla de L.T. Wells, que participan en el Harvard Project, donde se gestaron muchas obras de corte neoclásico, como *Sovereignty at Bay* y *Storm over the Multinationals* (Vernon), y otras de enfoque radical de la escuela regulacionista³, sobre el desarrollo desigual generado por la fuerte inversión exterior norteamericana del periodo. Además de la lectura del artículo mencionado, que configura una de las teorías de la empresa multinacional, el resto aparecen en los años setenta referentes a procesos de expansión exterior, las primeras nociones behavioristas de la firma⁴ y algunas conceptualizaciones teóricas tempranas⁵.

1. Dicken, Peter (1992). *Global Shift*. Londres: Paul Chapman.
2. Massachusetts Institute of Technology, Raymon Vernon (1966). «International investment and international trade in the product cycle». *The Quarterly Journal of Economics*, 80-82 (5), p. 190-207.
3. Hymer, Stephen H. (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. Doctoral Dissertation. Boston, MA: MIT.
4. Cyert, Richard M. y March, James G. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
5. Buckley, R.J. y Casson, M.C. (1976). *Future of the Multinational Enterprise*. Londres: Macmillan.

Los artículos del segundo apartado son más recientes y se agrupan bajo el título «Métodos del mercado exterior de servicios», referente a tres tipologías de expansión exterior con más o menos riesgo: exportación, licencias e inversión directa. En el primero de los casos se analizan comportamientos de marketing de exportación basándose en entrevistas a firmas norteamericanas. Las licencias de exportación suponen un mayor compromiso de la firma en *know-how* y patentes, que constituyen la mayor parte de las operaciones internacionales corporativas de hoy en día. El resto de lecturas se basa en las condiciones de inversión de las pymes europeas, que configuran un amplio soporte teórico y empírico de la firma —*joint-ventures* y otros modelos de cooperación mutua— y sus dificultades de expansión en mercados con fuertes barreras externas, caso del Japón.

El tercer apartado constituye un repaso a los procesos de internacionalización (de autores como Dunning, Vernon, Servan-Schreiber, Horst y otros), a pesar de que el concepto no se acaba de definir con exacta precisión. Destaca el artículo de otros autores clásicos⁶ que comparan las experiencias americanas y europeas en el dilema entre autonomía local de las subsidiarias y el control de la empresa matriz.

El penúltimo capítulo trata de la organización de la firma multinacional, con estudios de organizaciones y gestión de las firmas multinacionales. En un intento por definir su contexto organizativo, se clasifican las empresas transnacionales en fragmentadas, dependientes, autónomas e integradas. Se hace hincapié en el papel del entorno multinacional de la firma y la relación tridimensional de las subsidiarias respecto a la casa matriz, las autoridades

locales y su conexión a las redes locales. También se consideran relaciones *vis à vis* entre sucursales, al margen de la oficina principal y organizaciones multicéntricas.

El último capítulo agrupa algunos estudios escandinavos con teórico-prácticos sobre conceptos como distancia física, actitud y percepción, entorno cultural en la gestión y relaciones de cooperación entre firmas competidoras de la producción y los servicios.

Como resumen, podemos afirmar que estamos ante una publicación que, además de ser una buena colección de artículos de economía internacional, constituye un trabajo serio de geografía económica —y geografía de la firma— y una profunda reflexión nada usual sobre el comportamiento espacial y la organización y expansión de la moderna corporación multinacional. El análisis de la internacionalización y la generación de modelos al respecto ha sido un importante foco de atención de la investigación económica en las últimas décadas, por lo que lecturas como ésta animan a incrementar el cuerpo geográfico en campos como la geografía política, económica y behaviorista. En fin, una extraordinaria recopilación muy especializada sobre el tema multinacional, con abundantes y continuas referencias bibliográficas en cada uno de los artículos y un índice temático amplio al final del libro.

Xavier Paunero i Amigó
Departament de Geografia
Universitat de Girona

6. Stopfor, J.M. y Wells, Louis T. (1972). *Managing the Multinational Enterprise Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. Nueva York: Basil Books.

CALS, J.; MATAS, A. i RIERA, P. *Evaluación de proyectos. Análisis de la rentabilidad social desde la perspectiva del turismo y ocio*. Madrid: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 1993 (Serie: Libros sobre turismo, 1), 187 p.