

vidades económicas el capital externo evita el gasto de divisas para pagos por ese concepto, de parte del país que lo acoge; su acción técnica no es despreciable y la derrama en salarios e ingresos fiscales fortalece la economía general; finalmente, la aportación inicial inyecta de inmediato una cierta cantidad de divisas muy útiles a las balanzas de los países que estructuralmente no pueden aumentar rápidamente sus exportaciones y menos aún diversificarlas. Para el doctor Bertin la suma de estos factores terminará por fortalecer la economía del país de recepción y lo hará liberarse gradualmente de la "dependencia" a que se ve sujeto por parte del país que invierte. No obstante, el autor reconoce que en diversos casos "las viejas estructuras han persistido gracias a la acción del capital internacional que de otra manera hubieran sido liquidadas", señalando los ejemplos de la Rusia anterior a 1914 y la América Latina de nuestros días.

Las inversiones internacionales de origen público van acompañadas de características diferentes a las de origen privado. Entre éstas las consideraciones estratégicas y políticas pueden privar ampliamente sobre las económicas. La "asistencia técnica" puede con facilidad representar del 10 al 15% de los capitales concedidos. En el caso de las inversiones a corto plazo, los pagos respectivos pueden representar una carga pesada para la balanza del país receptor. En fin, otro problema es el de la subutilización y el despilfarro a que se encuentran sometidos frecuentemente los capitales, por parte del país de recepción; a causa, principalmente, de la falta de programas adecuados y de mecanismos para utilizarlos. Este tipo de inversiones ha entrado en una crisis aguda, como resultado del deterioro económico de los dos grandes países proveedores: los Estados Unidos e Inglaterra.

En conclusión, el autor señala que si bien la inversión internacional no es una panacea, tampoco es la fuente de todos los males de los países que la reciben. Encuentra en ella un instrumento útil para contraatacar el subdesarrollo del "tercer mundo", pero se lamenta de lo escaso de su monto, si se pretende hacer frente seriamente a las necesidades. Apunta que se podría estimular a los capitales privados a invertir en el mundo subdesarrollado, si se dispusiera de mecanismo como un *código internacional* que rigiese, no sólo los actos del país receptor, sino también las actividades de los inversionistas extranjeros. Esta última proposición, ciertamente, no deja de ser interesante.

Leopoldo González Aguayo

Union des Industries de la Communauté Européenne, *L'Europe Face à la Concurrence des Entreprises Mondiales*, Centre de Recherches Européennes, Lausana, 1965.

SILV ALESSANDRO, *L'Industrie Européenne Face à la Concurrence Internationale*, Centre de Recherches Européennes, Lausana, 1966.

COGNARD, PIERRE, *Le Défi Scientifique et Technologique Américain*, Centre de Recherches Européennes, Lausana, 1967.

El Centro de Investigaciones Europeas de Lausana ha estimulado la edición de tres obras dedicadas al problema de las inversiones norteamericanas en los países de la Comunidad Económica Europea. Los tres estudios, complementarios entre sí, están destinados a probar la existencia de un desequilibrio cada vez más profundo, entre la realidad y las posibilidades económicas de la Europa industrial frente a los Estados Unidos y, a ahondar sobre este tema, que alarma a la opinión europea desde hace más de un lustro.

En el primer libro, la Unión de Industrias Europeas analiza cómo la construcción del Mercado Común Europeo, ha atraído, desde sus orígenes, una enorme corriente de capitales privados proveniente de los Estados Unidos. Se examina, también, por qué causa las inversiones estadounidenses se han implantado, preferentemente, en los sectores de "fuerte crecimiento".

Abundantes estadísticas demuestran la superioridad de las empresas norteamericanas y sus ventajas para penetrar en el mercado europeo.

Las cifras incluidas para ilustrar las distancias que separan a las empresas europeas de las estadounidenses, son impresionantes.

De entre las 500 empresas industriales más grandes que se contaban, en 1963, en los países de economía de mercado, los Estados Unidos reunían 306. Su competidor europeo más cercano era Volkswagenwerk AG, situado en el 34º lugar. En el mismo año de 1963, en el que se contaban 64 empresas con un capital superior a mil millones de dólares, los Estados Unidos controlaban 49 y 15 quedaban distribuidas fuera de su territorio, y 7 de ellas en la CEE. Por otra parte, para 1962, se contaban 246 empresas girando un capital superior a 250 millones de dólares; 127 pertenecían a los consorcios norteamericanos y 53 a la CEE.¹

En particular, sobre ciertas ramas específicas, el predominio de las empresas norteamericanas, con capitales superiores a 250 millones de dólares, es incontestable. En la industria automotriz, los estadounidenses controlan el 75% del capital total; en la industria petrolera, el 74%; el 58% en la industria química; el 40% en la siderúrgica; el 82% en la construcción de máquinas; 60% en la electrónica; 74% en la hulera, y el 64% del capital total invertido en empresas operando en la rama alimenticia.

Se deben anotar las siguientes comprobaciones: el capital de las 20 principales empresas de los Estados Unidos es igual al valor del producto nacional bruto de la República Federal de Alemania. El capital de sólo las 5 primeras empresas estadounidenses equivale al producto nacional bruto de Italia. El de Bélgica no alcanza a cubrir la suma de los capitales de la primera y segunda empresas norteamericanas. Las utilidades de la General Motors superan la suma de los beneficios obtenidos por las principales 500 empresas francesas.

¹ Para 1966 se calculaba que los Estados Unidos contaban con 272 empresas con capitales superiores a 250 millones de dls., y la CEE con 68.

Entre las razones que explican el ascenso vertical de las empresas estadounidenses, el autor anota: las altas tasas de beneficios; capitales propios más abundantes y créditos externos menos onerosos, en relación a los que disponen las europeas; superioridad intrínseca de la gran empresa para acceder a la investigación y la automatización. Silj hace recordar que en ciertos sectores económicos no es posible limitar la conclusión de las empresas al dominio de las economías nacionales. Sin embargo, las empresas europeas se vieron constreñidas a ello, hasta 1958, en razón de no poder fundar una "expansión mayor sobre mercados externos sometidos a los caprichos de las políticas aduaneras", y sólo alcanzaron buenas estaturas dentro de esta escala limitada. Por otra parte, al nacer la CEE y alargarse los mercados, las empresas que operaban en los países miembros vieron disminuir sus posibilidades en relación al nuevo ámbito de la demanda.

A guisa de conclusión, se hace un llamado para acelerar el movimiento de concentración en el seno de la CEE, movimiento que debe ser lo suficientemente razonado como para no sacrificar totalmente la pequeña empresa. El cuidado de realizar las fusiones debe dejarse a los mismos empresarios privados.

Alessandro Silj, funcionario de la Euratom, no quiere que se repita el caso del foso que se ensancha, cada día, separando a los países subdesarrollados de los desarrollados, en las relaciones de dos regiones industrializadas: Europa por una parte y los Estados Unidos por la otra.

Utilizando las estadísticas del estudio comentado anteriormente, Silj hace notar que en el periodo 1958-1963 se establecieron, 2,100 empresas norteamericanas en Europa, y, de las mil empresas estadounidenses más importantes, 700 habían establecido plantas de producción en el viejo continente. Como un hecho contradictorio, las inversiones europeas en los Estados Unidos superaban, por su monto, a las estadounidenses establecidas en Europa, hasta 1960. Sin embargo, su importancia económica era menor desde todos puntos de vista: colocaciones en portafolio que no tendían, salvo excepcionalmente, al control de las empresas. Por el contrario, las inversiones norteamericanas tienen como principio asegurarse el control de las empresas en Europa.²

Las empresas norteamericanas exportan a Europa no sólo sus capitales, sino igualmente su organización, su experiencia comercial a la escala continental y sus perfeccionadas técnicas. Como se dejó sentado, las compañías estadounidenses que invierten en Europa son, generalmente, las más poderosas que operan en Norteamérica, y los sectores que eligen son los llamados "básicos de punta". El autor remarca con justificada razón: "Los efectos y la importancia de las inversiones sobrepasan de lejos su valor nominal (menos del 2% total de la inversión efectuada anualmente en la CEE)."

La legislación aplicable a las inversiones extranjeras en los seis países

² En Francia, las empresas estadounidenses establecidas hasta 1964, controlaban la mayoría de acciones en el 87% de los casos, participaban a partes iguales en el 7%, y sólo en un 6% eran socios minoritarios.

de la CEE, está lejos de ser uniforme, pero pueden entreverse ciertas analogías, como la tendencia general al estímulo, más bien que a la restricción de las inversiones. Por otra parte, en todos los países de la CEE, el control de las inversiones directas,³ es más acentuado que el de otro tipo de inversiones. En los seis, es necesaria una autorización especial para efectuarlas.

Las leyes italianas estimulan las inversiones y ofrecen ventajas para las que se coloquen en el sur de la Península. La legislación alemana un criterio bastante liberal, al igual que la belga y la luxemburguesa. Holanda subordina la autorización a ciertas condiciones: situación del mercado del empleo y análisis de la oferta y la demanda en el lugar previsto para operar. Francia mantiene el régimen más estricto: el inversionista debe informar el capital, volumen de la producción y presupuestos previstos, la participación de los accionistas, las instalaciones, la organización comercial, etcétera. Además, un comité especial estudia las solicitudes que sobrepasan el medio millón de francos. No obstante, sólo se ha visto rechazado el 5 o el 6% de las solicitudes examinadas por el Comité. La rigidez francesa ha sufrido altibajos, y en la actualidad se centra dos criterios: estímulo al establecimiento de inversiones externas en regiones poco desarrolladas, y, en el caso de adquisición de empresas francesas, tender a que se realicen, de preferencia, por empresas pertenecientes a los otros países de la CEE.

El autor hace una serie crítica de la actitud de los empresarios y de los poderes públicos de los países miembros de la CEE a los que reprocha no haber estado a la altura de los nuevos problemas que se planteaban, que finalmente, permitieran el aventajamiento norteamericano. Denuncia concretamente, "su incapacidad", "insuficiencia" y "falta de imaginación para dar a las empresas dimensiones europeas". Añade: "se lanzaron en la aventura del mercado común sin haber tomado conciencia de todas sus implicaciones". Se duele que los empresarios europeos hayan hecho caso omiso de los hechos siguientes: a) aparición de mercados a escala continental con altos niveles de vida, para conquistarse con empresas continentales de características reñidas con el criterio estrecho de las empresas tradicionales, a mercado nacional; b) empresas operando con equipo envejecido de la postguerra, arrastrando serias deficiencias para canalizar una mayor parte de sus utilidades a la renovación; y c) por las deficiencias de estructura, falta de dinamismo, de experiencia adecuada y la obligación de batirse contra sus competidores europeos presentando condiciones similares.

De parte de los poderes públicos las deficiencias han estribado en lo siguiente: a) falta de uniformidad dentro de las legislaciones, b) falta de

³ El autor entiende por inversión extranjera directa: "aquella que no consiste simplemente en una colocación de fondos, sino implica la participación efectiva de una empresa extranjera en las actividades industriales y comerciales de una empresa nacional, pudiendo efectuarse por medio de patentes o licencias de fabricación, por la creación de una nueva empresa industrial o comercial en el país anfitrión".

estímulos para la reorganización de los mercados financieros, *c*) diferencias políticas que hacían dudar de los éxitos de la integración económica, y *d*) dificultades internas de los propios países miembros.

En suma: "los europeos no estaban preparados para elegir lo que deberían hacer".

Analizando el problema de las concentraciones, el autor señala que la tendencia al "gigantismo", como fenómeno mundial, va en aumento. El mayor estímulo de los gigantes estadounidenses reside en la conquista de los mercados a base de los cambios e innovaciones producidos por la investigación científica y tecnológica. Esta última, la investigación, es patrimonio de industrias suficientemente poderosas para que rinda los frutos deseados. Es una ley, que sólo muy altos beneficios permiten a las empresas hacer inversiones en el dominio de la investigación, y únicamente las norteamericanas reúnen la estatura y las utilidades necesarias para el completo éxito. Los resultados de la investigación entrañan economías de gestión, que contribuyen, a su turno, a ampliar el margen de utilidades.

Las empresas estadounidenses realizan beneficios superiores, y en ocasiones, considerablemente superiores, a las utilidades que obtienen sus competidores europeos. La eficacia de la empresa norteamericana puede explicarse por los siguientes factores en espiral: *a*) inversiones considerables canalizadas sobre laboratorios, aparatos, técnicos e investigadores; *b*) aceleración de la automatización, capaz de garantizar la explotación rápida y oportuna de las innovaciones; *c*) adopción de nuevas técnicas comerciales y científicas, y *d*) inversiones más importantes, que atraen utilidades más elevadas, lo que obliga, finalmente, a la búsqueda de nuevos mercados y a la internacionalización progresiva de los negocios.

La dinámica de las empresas estadounidenses favorece las fusiones de sus filiales europeas con empresas nativas del viejo continente, afirma Silj, mientras la concentración intracomunitaria encuentra escollos en la ausencia de uniformidad de las legislaciones con respecto a las fusiones, de la propiedad industrial, las patentes fiscales, comerciales, del trabajo y transportes, que constituyen barreras en el arcaico sistema financiero y en la aplicación incierta de las reglas de la competencia por parte del Tratado de Roma.

Considerando los gastos hechos por los Estados Unidos en materia de investigación, se tiene otra buena razón para comprender el porqué de la supremacía de sus empresas. La Unión Americana dedicó 17.5 miles de millones de dólares para gastos en la investigación científica y aplicada, durante 1962. Si se retira de esta cifra lo que se empleó para fines de investigación militar, restan aún 5.5 miles de millones de dólares utilizados para investigaciones de carácter estrictamente civil. Los países de la CEE destinaron ese año a la investigación un poco más de 3 000 millones de dólares, incluyendo las de objetivo militar.

Finalmente, Europa contribuye a financiar el desarrollo tecnológico de los Estados Unidos, por efecto de las causas siguientes: *a*) abasteci-

miento constante de personal de altísima calificación, *b*) adquisición creciente de patentes y licencias estadounidenses, y *c*) cesión de patentes e invenciones.⁴

El autor preconiza como soluciones: la búsqueda de la “dimensión óptima” para la empresa europea que, a su juicio, debe situarse entre la estatura actual de la empresa europea y la de los actuales gigantes norteamericanos; la coordinación de esfuerzos para “internacionalizar” las grandes empresas europeas, y el aumento de la cooperación entre los seis países en el campo de la investigación. Por otra parte, sugiere tomar medidas para canalizar los capitales estadounidenses de manera que sirvan a las necesidades de la economía europea. En fin, elaborar una política común y uniformar y completar las legislaciones. Con ello —afirma— se transformaría la actual estructura de la CEE y se evitaría el error de tomar medidas artificiales restrictivas a fin de no enfrentarse a la competencia norteamericana. A su vez, se terminaría —concluye el autor— con el peligro de ver descartadas a las empresas europeas, de la élite de los colosales gigantes que surgirán en los próximos 10 años, e impedidas de participar de las ventajas respectivas.

Pierre Cognard, funcionario de la Dirección General de la Investigación Científica y Técnica de París, examina el problema de las distancias que separa a la empresa europea de la estadounidense, con el enfoque de sus diferencias técnicas.

En su opinión, la razón vital de los espectaculares avances tecnológicos de las empresas norteamericanas, descansa en cuatro factores: *a*) flexibilidad del sistema de estudios superiores, *b*) importancia de la técnica del financiamiento contractual para la investigación, *c*) el papel creciente que juegan los calculadores, y *d*) el dinamismo en la gestión que fecunda el inmenso esfuerzo de investigación científica y técnica.

Elogia la técnica universitaria que “extrae de los hombres lo mejor de ellos mismos”, y su coordinación con las necesidades de la industria, así como la rapidez para abarcar nuevos campos y ciencias.

Los créditos proporcionados para la investigación a través de la industria —afirma— han jugado un papel decisivo. En 1964, de los 18.7 miles de millones de dólares destinados por Norteamérica a la investigación, el 65% han sido aportados por el Estado, y de ellos, 13.5 miles de millones se han canalizado hacia los laboratorios de la industria. En Francia, durante 1964, la industria efectuó investigaciones por valor de 0.7 miles de millones de dólares, comprendiendo los contratos pasados por el gobierno.

Acicateado, durante la Segunda Guerra, por el esfuerzo del programa atómico, y a partir de 1957, por los éxitos de la Unión Soviética en materia espacial, el gobierno norteamericano se vio obligado a destinar recursos enormes a la investigación, que han terminado por reducir los

⁴ A éstas podrían agregarse, las emisiones hechas por las filiales estadounidenses, en los mercados financieros europeos, para allegarse fondos y proseguir su expansión, como consecuencia de las restricciones impuestas por el gobierno de los Estados Unidos a la salida de capitales de su territorio.

retardos espaciales y proporcionado a la industria su "segunda revolución tecnológica". En los presupuestos norteamericanos de 1966-1967 se tienen previstos 22 mil millones de dólares para la investigación, mientras en 1954 se destinaron 3 148 millones.

En los programas previstos para 1974, los créditos oficiales beneficiarán a los sectores "de punta", en el siguiente orden de importancia: industria química, construcción eléctrica y de telecomunicaciones, construcción mecánica, industria aeronáutica e industria automotriz y de transportes. Para evitar el rezago de los sectores industriales tradicionales, se había previsto un auxilio a la investigación, para la industria textil, de vidrio y de papel.

Si bien la industria privada absorbe los dos tercios de los créditos oficiales destinados a la investigación, los laboratorios de las dependencias oficiales (NASA, Comisión atómica, etcétera) organizan la difusión de los resultados entre la empresa privada.

De hecho, existe una seria competencia entre las empresas privadas para verse favorecidas con los contratos estatales. Muchas de ellas se equipan especialmente para acceder a las demandas del Estado, y en el caso de las empresas medianas, para alcanzar por esta vía, estaturas superiores. Por otra parte, existe un amplio mecanismo de control oficial sobre el destino y el uso de los créditos.

Después de 20 años, y en múltiples ocasiones por incidencia, la industria de los calculadores ha sido la gran beneficiaria. El parque industrial norteamericano auxiliado por los calculadores ha tenido las ventajas extraordinarias que se han venido citando. Un par de cifras para remarcar sus avances: el de los 35 000 calculadores que existen en el mundo, 30 000 se encuentran en los Estados Unidos.

Para evitar la amenaza creciente de dominación de la industria europea por la penetración financiera y tecnológica norteamericana, Cognard propone: llegar a acuerdos con los Estados Unidos "que permitan, ya sea, reservar a uno u a otro el desarrollo industrial y comercial de ciertos sectores y subsectores de la tecnología y la investigación, para los cuales se demuestre estar bien dotado, o bien, limitar la expansión técnica del uno sobre los mercados del otro". Los acuerdos podrían complementarse con la "participación en la documentación tecnológica de la NASA".

Leopoldo González Aguayo

CHAKRAVARTY, B. N. *India speaks to America*. New York, The John Day Company, 1966, 249 pp.

La India es un país que constituye un mundo cultural y social de señalada originalidad; gama variada de lenguas y razas, durante mucho tiempo se mantuvo aislado del resto del mundo protegido por las fronteras naturales que lo rodean: montañas infranqueables y el vasto océano. Por otro