

CAMBIOS DE POLÍTICA DE LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS EN EL EXTRANJERO (*)

"...hay una tendencia pronunciada a constituir más sociedades con empresas extranjeras... y a dar a los asociados extranjeros mayor participación en las nuevas empresas mixtas..."

UNA parte sustancial y creciente de las utilidades de las empresas norteamericanas en el extranjero corresponde ahora a europeos, asiáticos y latinoamericanos que han sido invitados por hombres de negocios estadounidenses a fungir como sus socios —y, de hecho, algunas veces como socios mayoritarios. La idea fundamental que inspira esta tendencia es la de vincular los productos de una firma norteamericana y sus técnicas de venta en gran escala con los conocimientos de una compañía extranjera sobre su mercado local, para máximo beneficio de las dos.

En Europa Occidental estos enlaces internacionales de negocios se están convirtiendo rápidamente en la forma más común de las nuevas inversiones norteamericanas. Al examinar la estructura de cerca de 1,300 empresas estadounidenses iniciadas en Europa entre 1958 y 1961, funcionarios europeos del Chase Manhattan Bank de Nueva York encontraron que el 40% eran empresas mixtas controladas conjuntamente por firmas norteamericanas y europeas. Otro 17% resultaba de concesiones otorgadas por compañías estadounidenses, concesiones conforme a las cuales éstas autorizaban a alguna firma europea a vender sus productos a cambio de una regalía, quedando el resto de las utilidades a beneficio del concesionario europeo. Sólo el 43% eran subsidiarias totalmente poseídas por compañías de E.U., aún cuando tal forma representó la forma dominante de las inversiones norteamericanas en el extranjero por muchos años.

En algunas regiones la tendencia a construir empresas mixtas está determinada por la política. Indonesia, Ghana, Irak, y algunas otras naciones, exigen normalmente a las firmas norteamericanas que den participación a sus ciudadanos en la propiedad de cualquier nueva empresa como requisito para que ésta pueda recibir la autorización del gobierno para operar. En otros países las compañías norteamericanas procuran crear la imagen de una propiedad local, con objeto de contrarrestar la agitación nacionalista y la legislación discriminatoria.

Pero mucho más frecuentemente las razones para fundar empresas mixtas son económicas, puesto que en muchas regiones altamente competitivas —y muy especialmente en el Mercado Común Europeo— una firma norteamericana que puede contar con el numerario, las instalaciones, la organización de ventas y la experiencia de un socio local, tiene normalmente claras ventajas sobre aquella que trata de emprender su negocio sola.

Las compañías con larga experiencia en este tipo de asociaciones han manifestado opiniones francamente elogiosas. La Rheem Manufacturing Co, por ejemplo, estableció en 1937 su primera empresa en Australia, y ahora fabrica calentadores de agua, refrigeradores, estufas y otros productos, en 42 plantas extranjeras propiedad conjunta suya y de los ciudadanos de 19 países. Y en todas esas operaciones, sólo emplea a un norteamericano, quien maneja una planta en Chile. La ventaja estriba en que las empresas de la Rheem en el extranjero, cuyo personal de línea y directivo está formado por ciudadanos del país donde operan "han eliminado la doble escala de sueldos: la llamada 'nómina del dólar', que jamás ha contribuido a aumentar la popularidad de las empresas estadounidenses en el extranjero".

Las empresas mixtas tienen también sus inconvenientes, como es obvio. La mayoría de las compañías estadounidenses que inician sus actividades en mercados extranjeros prefieren reinvertir todas sus utilidades para ampliar sus instalaciones, pero los socios extranjeros de las empresas mixtas no siempre están de acuerdo. Los tenedores minoritarios europeos de las acciones de la planta de cierta compañía hulera norteamericana llegaron a tal extremo que escribieron airadas cartas a los periódicos locales exigiendo el inmediato reparto de divi-

endos, aunque sus protestas no conmovieron a la firma norteamericana.

Pocas firmas estadounidenses dan muestras de desaliento ante problemas ocasionales (que con frecuencia se presentan). Hay, por el contrario una tendencia pronunciada a constituir más sociedades con empresas extranjeras, y también a dar a los asociados extranjeros un porcentaje mayor de participación en las nuevas empresas mixtas.

Ello representa una aguda diferencia respecto de las anteriores prácticas de inversión. Las estadísticas del Departamento de Comercio de E.U. muestran que antes de 1957 casi el 75% de todas las empresas norteamericanas en el extranjero eran subsidiarias cuya propiedad correspondía íntegramente a compañías e inversionistas estadounidenses, y que, asimismo, las firmas norteamericanas eran las tenedoras mayoritarias de las relativamente escasas empresas mixtas que existían. En contraste, los pactos de asociación concertados sobre la base de aportaciones iguales, del 50%, son comunes hoy en día, y algunas firmas estadounidenses dan normalmente a las compañías o a los inversionistas extranjeros la mayoría del control en todas las empresas mixtas que forman.

Una de las razones para tal sistema radica en el hecho de que los socios extranjeros hacen usualmente a una empresa mixta una aportación más importante aún que la de fondos, instalaciones y personal para ponerla en marcha. En muchos casos, asumen además una gran parte de la responsabilidad del manejo cotidiano de la empresa una vez que ha iniciado sus operaciones. Los directivos nacionales tienen desde luego mucho más experiencia en el trato con los clientes locales, con los competidores, con los recaudadores fiscales y con los líderes sindicales, que la que la mayoría de las compañías norteamericanas puede llegar a adquirir.

Es imposible ilustrar el valor de tal experiencia directa, puesto que se manifiesta principalmente bajo la forma de errores no cometidos. Pero un indicio de ese valor lo dan las desventajas de unas cuantas firmas norteamericanas que se lanzaron solas al mercado europeo.

Aunque el tipo más común de asociación internacional de negocios es el de la empresa mixta propiedad de una firma norteamericana y una extranjera, dichas asociaciones toman también muchas otras formas. Algunas veces una compañía estadounidense funda una subsidiaria, y vende públicamente una parte de sus acciones a inversionistas extranjeros individuales, como lo hizo en un principio Ford en Inglaterra.

Con mayor frecuencia, sucederá que los socios extranjeros de una empresa mixta sean un grupo de firmas, y no una sola. Menos frecuentemente se dará el caso de que dos compañías estadounidenses estén asociadas —a veces indirectamente— con una firma extranjera.

En ocasiones, una firma norteamericana puede hacerse de una participación en una empresa mixta exclusiva o parcialmente a cambio de su asesoría técnica, de sus patentes, o de otros conocimientos similares, y no a cambio de su aportación en fondos. También suele ocurrir que un acuerdo de concesión se convierta en empresa mixta. La Rheem Manufacturing por ejemplo, trata de insertar en sus contratos de concesión, siempre que es posible, una opción para adquirir un lote de acciones de la concesionaria, lo que —según el presidente de la Rheem— "da tiempo para conocer a un socio en perspectiva como co-partícipe en los negocios antes de decidir si conviene hacer una inversión".

Con mayor frecuencia las firmas estadounidenses localizan a sus socios extranjeros por otros medios. Algunas envían al extranjero a sus funcionarios en viaje de exploración. Otros acuden a consultores de negocios. Frecuentemente, los funcionarios extranjeros de los bancos norteamericanos les dan informes confidenciales. Lo mismo hacen los especialistas en asuntos extranjeros del Departamento de Comercio de E. U.

(*) Extractos de una nota de Ray Vicker en el "The Wall Street Journal".