

La gran empresa internacional y los países socialistas. Una interpretación

GYÖRGY ADAM

En la actualidad existen nuevas pautas en las relaciones económicas entre los países de Europa oriental y los de Occidente, en forma de empresas conjuntas, convenios de coproducción, programas mancomunados de desarrollo y mercadeo, etc. En la lista de las empresas occidentales que mantienen vínculos no tradicionales con los países de Europa oriental aparecen los nombres de varias corporaciones importantes. Sin embargo, el progreso es más bien lento en este aspecto: precisamente algunas de las empresas mayores insisten en establecer filiales totalmente de su propiedad o controladas por mayoría de capital. Por lo general, esto no ocurre cuando los países socialistas tratan con empresas occidentales públicas o al menos de participación estatal o con empresas medianas o pequeñas.

Recientemente ha surgido una nueva forma de cooperación entre empresas que no requiere el establecimiento de nuevas

unidades separadas con participación conjunta de capital, sino que se basa en un tipo especial de sociedad contractual sin que haya participación conjunta en el capital. Este planteamiento está de acuerdo con algunas tendencias recientes de la economía mundial. Si las grandes empresas internacionales están dispuestas a adaptarse a las condiciones esenciales de las economías socialistas, es posible pensar en la posibilidad de intentar un embonamiento entre sus capacidades y las prioridades de desarrollo de las economías socialistas, sobre todo en los campos en que se requiera con intensidad la investigación avanzada. En este ensayo se aborda el problema del papel que se espera desempeñe la gran corporación internacional en el fortalecimiento de las relaciones económicas entre los países occidentales y los de Europa oriental. Se trata de una "interpretación", es decir, refleja las opiniones personales del autor.

La siguiente exposición se basa en gran parte, aunque no exclusivamente, en consideraciones derivadas de la experiencia húngara. Sin embargo, debido a la identidad básica de las estructuras económicas y sociales, puede asegurarse que también tiene alguna aplicación en otras democracias populares. En

Nota: ponencia presentada por el autor, miembro de la Academia de Ciencias de Hungría, en el coloquio internacional sobre el crecimiento de la gran corporación multinacional, celebrado en Rennes, Francia, en septiembre de 1972.

primer lugar se examinarán algunos supuestos subyacentes. Los países socialistas reconocen la conveniencia de participar de manera más estrecha en la división internacional del trabajo. Esto se confirma entre otras cosas por la evolución de nuevas formas de colaboración económica entre empresas de Europa oriental y de occidente, que van más allá de los vínculos tradicionales. Las empresas mancomunadas, los acuerdos de coproducción, el intercambio organizado a gran escala de información científica y tecnológica, el desarrollo conjunto de productos y procesos, la venta y comercialización conjunta de productos, ciertos tipos de sociedades contractuales sin participación en el capital, son algunos de los rasgos evolutivos que caracterizan en grado creciente a estos acontecimientos novedosos, por medio de los cuales se tiende a establecer vínculos a un plazo mayor entre las partes contratantes. La propagación de estos nuevos patrones de las relaciones económicas constituye un fenómeno mundial determinado, entre otros factores, por los requerimientos y exigencias de la revolución científico-técnica. La multiplicación de productos, componentes y partes, la necesidad de largos períodos de producción, los elevados gastos de investigación y desarrollo, lo inevitable de la especialización, son algunos de los motivos que inducen aun a las empresas más grandes a ampliar el campo de la cooperación tanto dentro como fuera de sus fronteras nacionales.¹

Los países socialistas —entre ellos Hungría— establecen tales relaciones primero y sobre todo entre ellos mismos, como en el caso de la industria automovilística, la fabricación de computadoras, la transformación de la bauxita, etc. Sin embargo, también están dispuestos a llevar a cabo las formas más avanzadas de cooperación con los países capitalistas.

Es conveniente hacer referencia aquí al desarrollo de la cooperación entre empresas francesas y húngaras, ya que Francia fue el primer país miembro de la Comunidad Económica Europea con el cual celebró Hungría un acuerdo comercial quinquenal y firmó un tratado de cooperación económica y técnica. Algunos ejemplos concretos acaso contribuyan a lograr una visión más penetrante de las posibilidades futuras de este nuevo tipo de colaboración al nivel de la empresa.

En el caso de las computadoras tiene lugar la producción conjunta de la pequeña máquina 1010/B, de la tercera generación, y del prototipo del modelo más avanzado de la computadora 1010/R-10. Los socios son Videoton, empresa húngara, y la CII, francesa. Primero Videoton adquirió la licencia de los modelos antes mencionados y posteriormente celebró un acuerdo para producir equipo periférico por cuenta de la CII, enviándosele a esta empresa, y también para participar en la elaboración de partes y programas para las máquinas de capacidad pequeña y mediana producidas por aquella. También se considera la posibilidad de suministrar a la CII computadoras licenciadas por ésta y fabricadas por Hungría. De este modo el proceso que se inició con la simple compra de licencias terminó en la manufactura conjunta de productos de idéntica calidad. Los dos socios están de acuerdo en que en el futuro su cooperación debe proseguir en la misma forma.

¹ Los motivos que inducen a las grandes empresas internacionales en los países capitalistas incluyen, por supuesto, los excedentes de capital, la competencia monopolística, las inversiones de tipo ofensivo o defensivo para aumentar o conservar su participación en los mercados mundiales, la concepción del ciclo producto, el empleo de mano de obra barata en zonas de salarios bajos y otros factores más.

Un acuerdo similar de cooperación fue el suscrito por la empresa francesa SAGEM y la fábrica húngara MOM, de productos ópticos. La SAGEM concedió licencia a MOM para la manufactura de discos magnéticos para memorias, proporciona los componentes necesarios para comenzar a producirlos y se comprometió a comprar varios productos de MOM. La SAGEM se beneficia con la venta de su licencia, con el envío de componentes, así como con la entrada a otros mercados por medio de la fabricación de un nuevo producto. Ya que los costos de producción de Hungría son más bajos, las partes manufacturadas allí son susceptibles de lograr que los productos SAGEM sean más competitivos en los mercados occidentales. La parte húngara tiene acceso a los resultados de la investigación y el desarrollo, así como a los conocimientos de SAGEM, ahorra tiempo en el proceso del desarrollo tecnológico y, finalmente, reduce el atraso con relación a Estados Unidos. En realidad, los pedidos franceses de productos húngaros aún están pendientes, pero existe una esperanza razonable de que llegarán, luego que se resuelvan algunos problemas técnicos.

El acuerdo de cooperación celebrado entre la compañía francesa Ratier-Forest y la empresa húngara SZIM tiene por objeto la manufactura conjunta de máquinas herramientas manejadas por programa; el acuerdo firmado entre Thomson-CSF Audiovisuel y la cooperativa húngara Híradastechnikai Szovetkezet tiene como finalidad la fabricación de televisores a color. La parte francesa fabrica y envía las cámaras, y la húngara aporta el equipo de control electrónico.

EURCO es una empresa conjunta, formada por 6 empresas húngaras y 5 compañías y bancos franceses, que planea efectuar operaciones en los mercados de otros países y podría obtener algunos resultados iniciales. La cooperación con empresas de Italia también busca oportunidades en otros mercados, aparte del italiano y el húngaro. La compañía Innocenti vendió a Argelia una planta "llave en mano" para la manufactura de tubos y ordenó equipo para nivelación a la empresa metalúrgica húngara Csepel Vasmu. Fiat-Grandi, parcialmente propiedad de Fiat y parcialmente de IRI, que fabrica motores diesel, coopera con los talleres de equipo eléctrico Ganz Villamossagi Művek en la fabricación de este tipo de motores, destinados a embarcaciones fluviales y lacustres y a centrales eléctricas. Ganz también produce generadores para las gasoturbinas de Fiat en cooperación con aproximadamente 20 subcontratantes húngaros. Después de este convenio se estableció un acuerdo para la manufactura conjunta de equipo destinado a centrales eléctricas en otros países. La tecnología de Fiat en la fabricación de motores y la de Ganz en la fabricación de generadores se complementan con eficiencia.

Por supuesto, los acuerdos para emprender actividades conjuntas no se restringen en Hungría a las empresas francesas e italianas. Este tipo de convenios se ha celebrado con empresas de Alemania occidental (MAN, Siemens, Volkswagen, Hoechst), del Reino Unido (Unilever y General Electric Company) y de Suiza (Nestlé).

Una cadena de gasolineras húngaras lleva el nombre de una de las principales empresas petroleras del mundo. La cadena pertenece a una compañía húngara, pero ciertos servicios y los lubricantes los provee la empresa petrolera. A Hungría le interesaba asegurar el abastecimiento de las gasolineras sin que

ello significase egreso de divisas, es decir, por medio de exportaciones. Una muy competente compañía comercial húngara encontró un buen número de productos del país, entre los que había equipo rotatorio de perforación y partes para computadoras, que cubrieron totalmente el gasto en divisas ocasionado por el abastecimiento de las gasolineras. La empresa petrolera pudo hacer un excelente uso de los productos húngaros y logró colocarlos a través de su red mundial de ventas y comercialización. Conviene evitar cualquier malentendido: no se trató de un convenio de compensación; los requisitos de calidad fijados por la empresa petrolera fueron muy estrictos, pero la parte húngara siempre logró satisfacerlos. Los acuerdos se negociaron caso por caso, según las circunstancias. Sin duda hubo buena voluntad mutua, mas esto sólo es una condición necesaria y no suficiente del éxito.

Así, en la lista de compañías occidentales que han emprendido actividades conjuntas con empresas de Europa oriental se puede encontrar un gran número de corporaciones internacionales, cuyo historial —a juzgar por la experiencia húngara— no resulta malo.

En seguida presentaré algunas conclusiones generales en cuanto a este tipo de actividades conjuntas. A pesar de algunos logros prometedores, el progreso en este campo es algunas veces difícil y lento. Los socios occidentales no siempre tienen en cuenta que, conforme a las condiciones prevalecientes ahora en el comercio internacional, debe darse adecuada atención a los objetivos que persigue la parte europea oriental. Una expansión desequilibrada de las exportaciones occidentales y una escasa participación de las empresas de Europa oriental en actividades conjuntas en los mercados de otros países, difícilmente propician relaciones de interés mutuo a plazos más largos.

Esto es particularmente cierto por lo que se refiere a algunas grandes empresas internacionales; la inflexibilidad de su estructura les crea en algunos casos cierta insensibilidad respecto a la complementariedad. Otro problema con algunas de ellas consiste en su insistencia en establecer filiales totalmente de su propiedad o controladas casi siempre mediante la participación mayoritaria en el capital. En ocasiones, dichas empresas muestran escasa comprensión de las condiciones y características esenciales de un sistema social diferente.

Por tanto, en general resulta más fácil para los países socialistas tratar con empresas de participación estatal o con empresas pequeñas o medianas que no condicionan sus operaciones al establecimiento de filiales en los países con los cuales negocian.

Respalda lo anterior la experiencia húngara con dos grandes empresas francesas internacionales y por lo menos una británica, todas ellas importantes en sus respectivas ramas; tras largos meses y aun años de tediosas negociaciones no se lograron resultados tangibles. Los planteamientos de esas empresas son tanto más inflexibles cuanto que la parte húngara puede y está dispuesta a conceder, sin necesidad de que se establezcan filiales, utilidades razonables, así como participación en el manejo de las actividades conjuntas.

A principios de los años 70 se llevaron a cabo más de 500 actividades cooperativas o mancomunadas en Europa oriental.

Este número aumentó de 1965 a 1970 aproximadamente 200 por ciento.²

En cuanto al papel que cumplen los subcontratos en los acuerdos de cooperación celebrados entre empresas socialistas y occidentales, es preciso decir algunas palabras. Conviene partir —como yo lo he hecho— de un análisis crítico del funcionamiento de las grandes empresas internacionales en los países en desarrollo, particularmente en el Lejano Oriente.³ En seguida puede formularse la siguiente interrogante: ¿existe alguna diferencia entre subcontratar en los países en desarrollo y en los países socialistas? Desde luego, sí existe. Las diferencias relativas de salarios desempeñan cierto papel en los países socialistas, pero en ellos no se da jamás el caso de que “sus economías virtualmente descansan en la inversión de las corporaciones internacionales”, como ocurre en algunos de los países del Lejano Oriente.

Los países socialistas no están a merced de unas cuantas grandes empresas internacionales, ni bajo coacción alguna para concederles toda clase de favores especiales, paraísos impositivos, etc.; al contrario, están en condiciones de escoger aquellos sectores industriales donde hay excedentes de capacidad productiva o de mano de obra. El peso específico de las fases de producción intermedia, la manufactura de componentes, etc., no es decisivo en un marco macroeconómico; más bien, dichas empresas resultan provechosas para mejorar los métodos productivos, y la capacidad gerencial, debido a sus efectos modernizadores. Además, el objetivo no es estancarse en la manufactura de componentes, sino avanzar en la producción conjunta de artículos terminados, de productos cada vez más elaborados. En general, puede afirmarse que las oportunidades que ofrecen las actividades conjuntas concertadas entre Europa oriental y occidental, lejos de desaparecer, tienen un gran campo para su expansión.

Por lo que concierne a Hungría, este país ha celebrado hasta ahora aproximadamente 200 acuerdos de cooperación con socios occidentales y este número aumenta del 30 al 40 por ciento anualmente. Más de la mitad de dichos acuerdos se refieren a las industrias de la ingeniería y en aproximadamente una tercera parte de ellos el socio occidental es la República Federal de Alemania, seguida de Austria, Italia, Francia, Gran Bretaña, Suiza y Suecia. La participación de los productos de estas empresas conjuntas en las exportaciones industriales húngaras —aunque cada vez mayor— no es aún muy significativa. Se asegura que sus posibilidades de desarrollo son sustanciales.

En tiempos más recientes, los países de Europa oriental están considerando otra modalidad de cooperación entre empresas, la cual solía concebirse en Occidente como “empresa conjunta de participación en el capital”. Se suponía que dicha forma exige el establecimiento de empresas independientes, constituidas por dos o más socios que participan de manera directa en el capital y tienen derechos y obligaciones proporcionales a sus aportaciones. En nuestra interpretación, el término “empresa conjunta” es una categoría más amplia que comprende no sólo las

² Mihaly Simai, “Some Thoughts on International Interfirm Cooperation in East-West Relations”, mimeografiado.

³ György Adam, “New Trends in International Business: Worldwide Sourcing and Domiciling”, en *Acta Oeconomica*, Budapest, vol. 7 (3-4), 1971, pp. 349-367; “Some Implications and Concomitants of Worldwide Sourcing” (in developed countries), *idem*, vol. 8 (2-3), 1972, pp. 309-323; “Comments and Criticisms and Author's Reply”, *idem*, diciembre de 1972.

empresas independientes con participación en el capital, sino también una forma en la cual —a pesar de la existencia de varios socios— no es necesario crear nuevas personas jurídicas ni garantizar a la parte occidental una porción alícuota del capital.

La modalidad que estudian algunos países de Europa oriental difiere del tipo usual en Occidente, en el cual la empresa extranjera participa en el capital social. Más bien se trata de una nueva forma de sociedad contractual con base en un crédito financiero otorgado por el socio occidental. Los riesgos que supone la empresa común se tienen en cuenta mediante el principio de compartir las utilidades en vez de recibir intereses.

Esta sociedad contractual puede asumir formas diferentes; sin embargo, siempre es importante la mancomunidad de recursos financieros según condiciones específicas. Otro elemento sustancial es el establecimiento de relaciones contractuales con alguna planta productiva húngara. Si la parte occidental —además de participar en la sociedad contractual— aporta fondos complementarios, éstos se considerarán como préstamos.

En relación con esto, se pueden identificar los siguientes puntos cruciales:

En primer lugar, a ninguna empresa occidental se le permitirá poseer medio de producción alguno.

En segundo lugar, las decisiones últimas corresponden a las autoridades del país anfitrión; el dirigente máximo de la compañía creada con base en el acuerdo contractual debe ser un representante de la parte socialista. Si el manejo de la empresa lo hace un consejo directivo, el país anfitrión debe tener mayoría en el seno de ese cuerpo. La razón de este principio estriba en que el país socialista debe reservarse la posibilidad de establecer y regular las modalidades del desarrollo tecnológico conforme a sus propias prioridades. Las actividades del socio occidental pueden obedecer a lo que se cree son las exigencias de los mercados de Occidente, las cuales acaso no concuerden con las prioridades del país anfitrión. Además, los países socialistas desean coordinar el programa de producción de las sociedades contractuales con la división del trabajo en el seno del CAME.

Con anterioridad se insistió en las perspectivas de desenvolvimiento de las empresas mancomunadas entre Europa oriental y Occidente. Las sociedades contractuales o empresas mancomunadas antes mencionadas, representan la posibilidad de que las relaciones económicas entre los países socialistas y los de Occidente sean complementarias.

Las empresas mancomunadas se ocupan con frecuencia —aunque no necesaria ni exclusivamente— de negocios de relativa sencillez; los intereses del socio occidental son más bien limitados, particularmente con respecto a la comercialización. De igual modo, son mínimas sus posibilidades de verificar el proceso productivo o de intervenir en los aspectos administrativos. La relación más bien se circunscribe a operaciones específicas y está lejos de ser general.

Por otra parte, existen ciertos campos avanzados en los cuales las grandes empresas internacionales gozan de una situación monopolística o casi monopolística, y en los que el factor riesgo es significativo y la investigación y el desarrollo extremadamente costosos. Por tanto, es mejor compartir todo eso. Es

en estos campos avanzados en los que las sociedades contractuales acaso sean instrumentos más prometedores de desarrollo tecnológico, desde el punto de vista de los países socialistas, al asegurar economías en los gastos de investigación y desarrollo, ahorro de tiempo, así como economías de escala. También parecen garantizar procesos de venta y comercialización más eficientes.

Debe hacerse hincapié en que el motivo principal de la parte europea oriental no es, generalmente, la escasez de capital. Lo que se desea en primer lugar es nueva tecnología avanzada para mejorar las normas cualitativas, modernizar el aparato productivo y elevar la capacidad de exportar productos que tengan una demanda importante en la economía mundial y que —por ser competitivos— puedan colocarse en cualquier mercado internacional. Por tanto, la tecnología “vieja” u obsoleta no es aceptada aun cuando algunas veces pudieran necesitarse tecnologías “intermedias”. De esta premisa se desprende que no sólo es importante tener acceso a la tecnología moderna, sino que es preciso actualizarla constantemente, es decir, que la parte occidental debe aportar nueva tecnología y resultados recientes de la investigación y el desarrollo, de manera continua y permanente. Esto exige, por supuesto, que los acuerdos contractuales no sean de una duración demasiado corta.

Sin embargo, la importación de nueva tecnología es una condición necesaria pero no suficiente para que se le dé una cordial bienvenida; la sociedad contractual debe realizar trabajos de investigación y desarrollo locales y contribuir a la difusión de métodos actualizados de organización del trabajo, de abatimiento de los gastos de producción y de mejoría administrativa y de las ventas y la comercialización.

En cuanto a la tecnología preferible, debe insistirse en que no se desea la que utilice a la mano de obra intensivamente, sino la que exija investigación intensiva. Cuanto más elevada sea la composición orgánica del capital, tanto más favorable será el trato que se dé a la contribución del socio occidental.

Por lo que respecta a la participación en las utilidades, la transferencia de éstas al exterior, la repatriación de fondos, etc., las condiciones conforme a las cuales se negocien los acuerdos contractuales pueden ser muy flexibles. Todo depende del grado en que se beneficie la economía socialista con la importación de la nueva tecnología en términos de aumentos de las exportaciones, efectos multiplicadores, encadenamiento de procesos productivos, economías de escala, y otros. Tampoco se pretende aplicar reglas “generales” estrictas: cada actividad conjunta será juzgada conforme a sus propios méritos y características, dándosele el tratamiento adecuado.

Actualmente hay un clamor contra las inversiones extranjeras directas no sólo en el mundo en desarrollo (el tratamiento común y la desaparición gradual en los países del Pacto Andino fuertes tendencias de “africanización” en África, acciones similares en algunos países asiáticos) sino también en países desarrollados como Canadá y Australia. ¿Por qué los países socialistas pueden o deben permitirse celebrar acuerdos contractuales de sociedad con empresas de Occidente, aun si no se les da a esas compañías participación directa en el capital? La respuesta es la siguiente: los países socialistas tienen el firme dominio de los sectores económicos básicos. Su “invasión” y ocupación es imposible. Las sociedades contractuales de participación foránea

sólo pueden establecerse en los sectores e industrias expresamente destinados a ese propósito.

Conforme a los requisitos esenciales ya enumerados, las actividades conjuntas no se emprenden sin condiciones. La participación foránea debe apegarse a las características y prioridades del sistema económico-social de las democracias populares. Los países socialistas no están irrevocablemente comprometidos con las modalidades de las operaciones conjuntas. El carácter experimental de éstas no puede exagerarse. Si los costos tendiesen a superar a los beneficios, no habría razón alguna para continuar el experimento.

Estos principios concuerdan con importantes tendencias internacionales, que por su interés ameritan exponerse con cierto detalle.

Existe en Estados Unidos una influyente corriente de pensamiento —representada, entre otros, por los profesores Albert Hirschman, Paul Rosenstein-Rodan, W. G. Friedmann, J. P. Béguin, así como por McKinsey y P. P. Gabriel— que al parecer postula la ineficacia del tradicional planteamiento acerca de las filiales que son propiedad total de las matrices y acerca de las participaciones mayoritarias en el capital de las empresas. Ya sea que este punto de vista represente una visión más a fondo y una evaluación más realista del mundo de la posguerra, o una retirada táctica y un reagrupamiento al servicio de los viejos objetivos de las principales naciones exportadoras de capital y de sus gigantescas corporaciones o una combinación de todos estos motivos, conviene presentar una muestra de las opiniones relevantes.

El profesor Hirschman pone en tela de juicio la conveniencia de los actuales convenios institucionales concernientes a la inversión privada y observa indicios de que algunos inversionistas privados están en la mejor disposición de hacer negocios en un "ambiente internacional sustancialmente cambiado".⁴ Según el profesor Rosenstein-Rodan, la aspiración básica de la inversión extranjera no debería ser una filial 100% de su propiedad, sino una sociedad o una empresa conjunta.⁵

El profesor Mikesell señala los grandes cambios que han tenido lugar durante los dos pasados decenios en las relaciones entre empresas foráneas y gobiernos, en el caso de las actividades extractivas:⁶

"...Las compañías extranjeras aceptan hoy exigencias de los gobiernos anfitriones que hace pocos años hubieran resistido hasta el punto de retirar su capital. . . Además, las compañías se arriesgan a emprender nuevas inversiones en países en vías de desarrollo según las condiciones impuestas por los países anfitriones, las cuales hace pocos años hubieran sido totalmente inaceptables."

4 Albert O. Hirschman, "How to Invest in Latin America and Why", en *Essays in International Finance*, núm. 76, noviembre de 1969, Princeton University, Princeton, New Jersey.

5 Paul N. Rosenstein-Rodan, "Multinational Investment in the Framework of Latin American Integration", en *Multinational Investment in the Economic Development and Integration of Latin America*, Mesa redonda del Banco Interamericano de Desarrollo, Bogotá, Colombia, abril de 1968.

6 Raymond F. Mikesell, "U. S. Private Investment in the Extractive Industries of Developing Countries: Changing Patterns and Attitudes", en I. A. Litvak y C. J. Maule, *Foreign Investment: The Experience of Host Countries*, Praeger, 1970, p. 361.

Friedmann y Béguin advierten⁷ que en los últimos años se ha recurrido cada vez más en el ámbito internacional a actividades contractuales mancomunadas que incluyen varios tipos de proyectos conjuntos sin participación de capital.

Según P. P. Gabriel,⁸ "hay una creciente evidencia respecto a la posibilidad de lograr acuerdos que replacen el planteamiento tradicional de la inversión directa, en condiciones satisfactorias, tanto para el país que importa los recursos como para la empresa que los proporciona. Estos convenios, llamados 'contratos de servicios', 'contratos de administración', 'convenios de coproducción', 'actividades conjuntas de comercialización', etc., pueden exigir a la empresa extranjera que asuma la responsabilidad total del funcionamiento del proyecto, o pueden limitar su participación a ciertas funciones para cuyo desempeño no existe capacidad local. Algunos de los convenios incluyen el suministro de fondos de capital por parte de la empresa extranjera, mientras que otros limitan la contribución de ésta a la administración y la tecnología, el mercadeo en el extranjero y otros servicios.

Si las grandes empresas internacionales están dispuestas a adaptarse también en Europa oriental a las cambiantes condiciones internacionales y a los requisitos específicos de las economías socialistas, pueden contribuir sustancialmente —sobre todo en los campos avanzados— al mejor desarrollo de las relaciones económicas entre Europa oriental y Occidente.

Entre los motivos de que dichas empresas ajusten sus acciones de esa manera, se cuentan el acceso a nuevos mercados tanto en el país anfitrión como en otras naciones, y también la reputación de la parte socialista de una absoluta formalidad en el cumplimiento de los contratos. La importancia de este punto no debe menospreciarse por ningún motivo, desde el punto de vista de las grandes empresas internacionales: "Lo que hace intolerable un clima de inversión. . . es la incertidumbre respecto a la estabilidad del marco jurídico en el cual se le pide a la empresa que comprometa sus recursos. . ." No deben dejarse de mencionar los conocimientos que las empresas occidentales pueden adquirir acerca del funcionamiento de las economías socialistas.

Hasta hace muy poco tiempo, siempre que se hablaba de las "grandes empresas internacionales en los países socialistas" se pensaba en las corporaciones de Europa occidental, mientras que las compañías norteamericanas —por razones de sobra conocidas— se hacían notar por su ausencia.

Esta situación puede cambiar en un futuro próximo. Las negociaciones comerciales entre la URSS y Estados Unidos, el convenio para la venta de trigo por 1 000 millones de dólares, la inminente participación de algunas empresas norteamericanas internacionales en varios proyectos en la URSS (la Occidental Petroleum, por ejemplo) son hechos que acaso signifiquen que las corporaciones radicadas en Estados Unidos pueden obtener la aprobación de su gobierno para aprovechar las oportunidades

7 W. G. Friedmann y J. P. Béguin, *Joint International Business Ventures in Developing Countries*, Columbia University Press, 1972, p. 412.

8 Peter P. Gabriel, "The Multinational Corporation and Economic Development", mimeografiado, con base en un documento preparado para el Seminario de Problemas de Desarrollo, Overseas Development Council, Washington, febrero 23 de 1971.

9 Peter P. Gabriel, *op. cit.*

económicas que ofrece Europa oriental. En realidad, las operaciones en esta región se consideran en el Occidente como “un campo cada vez más amplio de negocios internacionales”, lo cual quizá quiera decir también que las corporaciones europeas occidentales mostraran aún mayor interés por Europa oriental.

Esta tendencia puede fortalecerse debido a los cambios recientes de las relaciones comerciales y las inversiones en el ámbito mundial: puede suponerse que los Estados Unidos y sus socios y competidores comerciales tienen esperanzas de compensar sus pérdidas en ciertos mercados clave dominados hasta ahora por ellos, con las utilidades que obtengan en otros, entre ellos Europa oriental. Los empresarios y los gobiernos occidentales están advertidos: ya no se puede seguir contando con los mercados y relaciones tradicionales. Es preciso estar alertas a las nuevas oportunidades. La necesidad económica está unida aquí a la aptitud política. Como dijo un observador norteamericano: quizá no fue mera coincidencia que el Secretario de Agricultura de Estados Unidos realizara negociaciones con la URSS mientras los europeos solidificaban sus vastos mercados en una gran zona de libre comercio.¹⁰ Por otra parte, puede descartarse el hecho de que las empresas de Europa occidental renuncien a aprovechar las ventajas disfrutadas por ellos como pioneros, precisamente en el momento en que dicha labor iniciadora puede comenzar a rendir frutos.

Una de las características de las actividades conjuntas que emprendieron las empresas occidentales en Europa oriental es que necesitan tiempo para madurar y responder a lo que se espera de ellas. Sin caer en simplificaciones excesivas, este hecho puede considerarse al menos como uno de los poderosos motivos que actúan para suavizar las tensiones entre los países socialistas y Occidente. Afirmar que las condiciones económicas son extremadamente sensibles a la política y dependen mucho de la evolución de las relaciones internacionales es un truismo. Difícilmente cabe dudar que el buen éxito de la Conferencia sobre la Seguridad Europea propiciará la cooperación económica entre el mundo socialista y Occidente.

Los países socialistas, por supuesto, están conscientes de las consecuencias negativas que las operaciones de las grandes empresas acarrearán a los países en desarrollo y aun a algunos industrializados.¹¹ También tienen en mente que “. . .no debe

¹⁰ George F. W. Telfer, “Changes Emerging in Trade and Investment Relationships”, en *The Journal of Commerce* (International Edition), agosto 7 de 1972, pp. 1-12.

¹¹ Algunas opiniones relacionadas con las actividades de las grandes empresas internacionales:

“. . .en la industria de la bauxita, la inversión de capital por parte de cuatro compañías norteamericanas productoras de aluminio ha sido la forma específica más cuantiosa de inversión y de entrada de capital en la economía desde 1950. . .

“. . .La continuación de las pautas pasadas y actuales de desarrollo e inversión de capital extranjero en la economía no llevará ni al desarrollo autosostenido ni al alivio de las carencias materiales del pueblo jamaicano. . .

“. . .Ingresos bajos y desempleo en gran escala continúan siendo el destino de la mayoría de la población.” Norman Girvan, *Foreign Capital and Economic Underemployment in Jamaica*, Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies, Jamaica, 1971, p. 260.

“Los envíos al exterior de utilidades, intereses, regalías, pagos por asistencia técnica y por insumos extranjeros, etc., son normalmente varias veces superiores a la entrada neta de capital, con la consecuencia de una sustancial salida neta de recursos. . .” Oswald Sunkel, “Development, Underdevelopment, Dependence, Marginality and Spatial Imbalances

imputarse al papel que desempeñan las corporaciones multinacionales en el desarrollo económico función alguna que desvirtúe su misión principal como empresas privadas. Esta misión consiste en colocar los recursos de la empresa —capital, fuerza de trabajo, tecnología, capacidad administrativa y otras aptitudes empresariales— de manera tal que se eleven al máximo las utilidades”.¹² Por tanto, los países socialistas no pueden alimentar —y no lo hacen— ilusiones de ningún tipo en cuanto a la naturaleza y objetivos de la gran empresa internacional. Sin embargo, la aparente buena disposición de por lo menos algunas de ellas para apartarse de los planteamientos tradicionales respecto a los compromisos exteriores y emprender proyectos conjuntos sin participar en el capital, así como algunos cambios importantes en las pautas de las relaciones entre empresas foráneas y países anfitriones en el ámbito internacional y, por último, la evolución favorable del clima político, parecen hacer posible la prosecución del experimento que tienda a someter las capacidades de las grandes corporaciones al logro de los objetivos de las economías socialistas.

—Towards a Global Approach”, Viña del Mar, Chile, septiembre 27-octubre 30 de 1970, mimeografiado, p. 45.

“. . .las grandes empresas con su avanzada tecnología y sus poderosos recursos financieros tienen los mismos efectos en una economía subdesarrollada —especialmente cuando disfrutan de muchos privilegios— que ciertos árboles exóticos y enormes, traídos a nuevas zonas: absorben toda el agua, secan la tierra y con ello crean un desequilibrio ecológico que permite la aparición de enfermedades y plagas. En realidad, la penetración indiscriminada en una estructura económica frágil, con un elevado grado de inflexibilidad administrativa y gran capacidad financiera, provoca desequilibrios estructurales difíciles de corregir. . .” Celso Furtado, *Obstacles to Development in Latin American*, Anchor Books, Doubleday & Company, Nueva York, 1970, p. 23.

“En lo que se refiere a las nuevas instalaciones manufactureras, la mayoría de ellas pertenecen al tipo de las industrias de ensamble destinadas a satisfacer únicamente la demanda de un mercado interno relativamente pequeño y altamente protegido. La necesidad de importar equipo de capital para el procesamiento final de un conjunto de bienes intermedios, que en gran parte son también importados, difícilmente puede traer consigo grandes ahorros en la cuenta de importaciones. Al contrario, particularmente en las operaciones entre las casas matrices de las compañías transnacionales y sus subsidiarias extranjeras, las ventas de equipo y de los bienes intermedios a precios mayores de los vigentes en el mercado transnacional proporcionan a los exportadores a sí mismos ganancias fabulosas, registradas en las subsidiarias como sus costos reales.” Miguel S. Wionczek, *Inversión y tecnología extranjera en América Latina*, Editorial Joaquín Mortiz, México, 1971, pp. 30-31.

“. . .Es bien conocido el alcance masivo de la inversión extranjera, en su mayoría norteamericana, en Canadá. . . Se ha calculado que entre 1960 y 1967, las subsidiarias canadienses y sus afiliadas enviaron 1 000 millones de dólares más a sus casas matrices por concepto de utilidades, y 2 000 millones más si se incluyen regalías, pagos por licencias y por servicios administrativos, que lo que recibieron de ellas en forma de importaciones de capital. EL resultado de la inversión extranjera directa no consiste en la importación de capital, sino más bien en una salida de excedentes hacia Estados Unidos. . . La inversión foránea generalizada ha reducido a la economía canadiense a la condición de una sucursal.” Melville H. Watkins, “Prepared Statement”, en “A Foreign Economic Policy for the 1970’s. . .” “Parte 4 de *The Multinational Corporation and International Investment*, julio de 1972, pp. 915-916.

“Todos estamos conscientes de algunos de los problemas o riesgos de la magnitud excesiva y de los temores instintivos que dicha magnitud puede causar. . . Hay dos grandes campos en los cuales se requiere una actuación compensatoria:

— La gran empresa debe demostrar que es eficiente y que funciona bien. . .

— Si la empresa actúa de manera rapaz o introduce prácticas restrictivas, la legislación australiana estipula que se examinen sus acciones y se impongan las sanciones correspondientes en caso de que aquéllas sean contrarias al interés público.” Sir James Vernon, “The Implications for Australia’s Future Big Business in Australia”, en Australian Institute of Political Sciences, *Proceedings of the 36th Summer School*. Angus and Robertson, Sidney, 1970, p. 151.

¹² P. P. Gabriel, *op. cit.*