

# Sección Internacional

## ASUNTOS GENERALES

### Déficit de Naciones Unidas

Mientras en los frentes políticos y comerciales las relaciones soviético-norteamericanas se deslizan pacíficamente, en la sede de la convivencia internacional los representantes de las más grandes potencias entablaron ruidosa polémica cuando el delegado de Estados Unidos anunció que su país reduciría su contribución al presupuesto de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). El representante soviético declaró que Estados Unidos debería elevar su cuota en vez de reducirla, ya que de hacer esto último, podría producirse una bancarrota total en Naciones Unidas, ante lo cual el representante norteamericano contestó airadamente, dirigiéndose al delegado soviético, afirmando que Estados Unidos encabezaba a todas las naciones del organismo con un 45% del total de las contribuciones voluntarias para Naciones Unidas, cuando la Unión Soviética aportaba tan sólo un 1.47%. Sin embargo, el delegado soviético continuó encontrando injusta la posición norteamericana, ya que tan sólo por el hecho de encontrarse en Estados Unidos, la sede de la ONU ha beneficiado al fondo de pensiones del mismo con una inversión de 500 millones de dólares en "monopolios norteamericanos".

Las contribuciones voluntarias financian el programa de desarrollo y el

fondo de emergencia para la niñez de Naciones Unidas y no tienen relación con el presupuesto regular que sostiene al Secretariado de la Organización. Estados Unidos participa con un 31.5% en el presupuesto regular de 203 millones de dólares.

El debate en cuestión fue iniciado por el senador por Wyoming, quien declaró la posible aparición de futuras disensiones si en un organismo en el cual todas las naciones gozan de igual soberanía existe una notoria desproporción en las cuotas.

En las sesiones subsecuentes, Canadá encabezó un fuerte apoyo a la moción estadounidense, seguido por República Dominicana, Haití, Sri Lanka (antes Ceilán) y Nigeria. Brasil, Checoslovaquia, Liberia, Gana y Cuba estuvieron en contra de la moción estadounidense, aunque, finalmente, Estados Unidos obtuvo la mayoría de votos a su favor (67 votos) con 32 abstenciones. Entre los votos contrarios, el bloque soviético figuró al frente de numerosos países africanos, asiáticos y latinoamericanos.

El presupuesto para 1972, según informes de *The New York Times*, está compuesto de la siguiente manera: Estados Unidos, 31.52%; URSS, 14.18%; Francia, 6%; Gran Bretaña, 5.9%; Japón, 5.4%; República Popular China, 4%; los demás miembros, 33%. Desde 1945, año en el cual se fundó la ONU, la cuota de los futuros países miembros fue fijada según su capacidad de pago. Inicialmente a Estados Unidos se le exigió un 39.89%, mas posteriormente este país obtuvo la actual cuota de 31.52%, aunque es de esperarse que para los próximos ejercicios su aportación sea de un 25%, cuota que Estados Unidos considera como máxima para todo país individualmente.

Con el próximo ingreso de la RFA y

la RDA será compensada la reducción de la cuota estadounidense.

El delegado de Noruega fue elegido para dirigir un comité especial encargado de resolver dentro de un plazo de 8 meses la delicada situación financiera de la ONU, agudizada a causa de la negativa de varios países miembros a cubrir sus adeudos. En este aspecto la Unión Soviética va al frente, seguida por Venezuela, Hungría, Sudáfrica, Bulgaria y Chile, aunque a esta última y en parte a la Unión Soviética, Estados Unidos les acusa de no haber aportado su cuota para las "actividades de la ONU en el Congo". El monto total de la deuda de los países citados, asciende a 97.3 millones de dólares, según se desprende de las cifras reproducidas por un diario neoyorquino.

El representante noruego propuso cubrir los adeudos al organismo por medio del financiamiento producido con la venta de estampillas, publicaciones, monedas alusivas y excursiones a la sede de Naciones Unidas, plan que fue inmediatamente aceptado por Brasil, Gana, India, Gran Bretaña, Canadá, Francia, Japón, Kenia, Nigeria, Noruega, Estados Unidos y México. La Unión Soviética se mostró renuente incluso a la mencionada solución, al igual que Polonia.

La República Popular China estuvo ausente de estas sesiones, debido a su reciente ingreso, en tanto que Formosa, país que dejó la organización, dejó también una deuda de varios millones de dólares.

### Las empresas nacionales bajo control extranjero: ¿problema o solución?

La prensa mundial reproduce diariamente un creciente número de noticias sobre un problema que preocupa a casi todos los países industrializados y en vías de

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste. En cada número se recogen informaciones sobre acontecimientos acaecidos hasta el final del mes precedente.

desarrollo: el control extranjero de la empresa nacional.

El Gobierno de Australia inició recientemente una enérgica batalla contra los adquirentes extranjeros. El futuro Secretario del Tesoro del gabinete laborista anunció la nueva actitud del Gobierno, declarando que sólo se aceptarán especulaciones de naturaleza intrascendente, pero que si la inversión extranjera intentaba adquirir fábricas importantes y aseguradoras el gobierno les respondería con un rotundo no.

El próximo Secretario añadió que las financieras y aseguradoras serían excluidas de cualquier intento de adquisición por parte de extranjeros. La banca, aviación, radiodifusión y televisión ya habían sido protegidas. El funcionario australiano reconoció que la inversión extranjera ha vigorizado el desarrollo de los territorios del norte del país, pero subrayó la necesidad de que las inversiones futuras estén dirigidas hacia el interés nacional. Aquellas empresas subsidiarias de corporaciones extranjeras no podrán ampliar su propiedad y a los accionistas extranjeros, igualmente, sólo se les autorizará un 10% en valores.

El Gobierno de Australia planea adoptar un plan de tres a cinco años para impulsar el desarrollo económico. Si bien la nacionalización está fuera de su programa, aumentará la intervención gubernamental en los negocios extranjeros. Al intervenir en las adquisiciones extranjeras, se introducirá un período de congelación en aquellas proposiciones de adquisición en las cuales los valores de la empresa excedan al millón de dólares australianos.

Por otra parte, el Informe Gray de Canadá ha denunciado la existencia de innumerables empresas en manos de extranjeros en aquel país,<sup>1</sup> y subrayado la necesidad de ejercer determinados controles para detener esa tendencia.

Asimismo, en Francia aumenta la ansiedad ante el creciente número de adquirentes británicos de empresas nacionales. (*The Financial Times* 9 de noviembre.) El Ministro de Finanzas y el Ministro de Agricultura de Francia, se han referido especialmente a este problema afirmando que el gobierno de su país no perderá de vista lo que Giscard d'Estaing califica como el "excesivo dinamismo británico".

El Ministro de Finanzas declaró, igualmente, estar a favor de un régimen liberal al tratarse de inversiones extranjeras, mas reiteró que no permitirá que

éstas controlen sectores enteros de la industria francesa. En otras palabras, continuará imperando el sistema usual en Francia de impedir a una empresa extranjera una posición dominante en cualquier sector industrial y el Ministro de Finanzas seguirá contando con autoridad para aceptar o rechazar la adquisición de una empresa. El hecho de que tal procedimiento no se adapte a los reglamentos de la libre circulación de capitales del Mercado Común, no parece preocupar a las autoridades francesas, quienes arguyen que las compañías francesas se han topado con obstáculos semejantes de índole "nacionalista" en algunos países de la comunidad.

Hasta hace pocos años, la amenaza para Francia la representaban las adquisiciones norteamericanas, pero hoy, la preocupación de los galos ha surgido ante el oleaje de empresarios de allende el canal de la Mancha, quienes, contrariamente a su tradicional temperamento, no han sabido pacientar hasta la entrada del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea, aunque una preparación con anticipación también podría ajustarse a ese temperamento.

Por otra parte, el Banco de Francia ha comenzado a dictar algunas restricciones recomendadas por el Ministerio de Finanzas para reglamentar las inversiones extranjeras en el país, así como las de éste en el extranjero, basándose en las disposiciones de un decreto de 1967, según el cual se requiere de una autorización para toda participación extranjera superior a un 20% en una empresa francesa cotizada en la bolsa de valores, e inferior a dicha cifra cuando la empresa no está cotizada. El Ministerio de Finanzas advirtió que las disposiciones del decreto podrían ser esquivadas por medio de "operaciones discretas", tales como una opción de compra sobre el total o parte de los títulos restantes y la concesión de préstamos, fianzas, patentes o licencias susceptibles de situar a la empresa francesa interesada bajo la dependencia del inversionista extranjero. Para tal efecto, los "intermediarios" deberán comunicar por escrito al Gobierno francés sus intenciones de compra, de tal forma que éste pueda decidir si se trata efectivamente de una inversión directa del solicitante.

En opinión del cotidiano *Le Monde*, la ofensiva británica ha turbado seriamente al sector empresarial francés. No sería extraño, opina a su vez *The New York Times*, que un enorme establecimiento empleado durante la era degollista para el sacrificio de reses sea adquirido por la corporación Wingate de Londres para producir rentas en vez de carne.

Los ingleses se han mostrado particularmente interesados en las adquisiciones de este tipo, al grado de que en su propio país el control o la absorción de determinadas empresas por otras corporaciones ha llegado a convertirse en un peligroso juego dentro de la *City*. La prensa financiera se sumerge en profundas especulaciones acerca de cuál será la próxima adquisición, misma que ocasionará grandes fluctuaciones en las acciones de las compañías interesadas y provocará, a la vez, conmociones en los círculos directivos. La experiencia británica parece demostrar que el problema de la adquisición de empresas ha comenzado a "morderse la cola".

En cambio, dentro del bloque socialista sigue extendiéndose el fenómeno contrario. Siguiendo los pasos de Yugoslavia y en menor medida de la URSS, Rumania ha adoptado dos nuevos decretos relacionados con el establecimiento de empresas de capital mixto, en un intento de atraer la inversión occidental. Hace dos años, Rumania lanzó la primera ley sobre comercio exterior y cooperación económica, la cual permitía a los extranjeros tener una participación del 49% en la inversión, aunque dicha ley dejaba mucho que desear debido a su vaguedad. Sin embargo, con las nuevas disposiciones, podían contarse, en últimas fechas, cuatro firmas por lo menos (dos norteamericanas, una de la RFA y una japonesa) que iniciaban las pláticas hacia futuras negociaciones conjuntas, basándose en los nuevos decretos adoptados.

A diferencia de Hungría, Rumania admite empresas de producción conjunta en casi todos los sectores: industria, agricultura, construcción, turismo, transporte e investigación científica y tecnológica. El Gobierno rumano exige que la empresa conjunta contribuya al bienestar nacional por medio de la expansión de la exportación, el desarrollo tecnológico, la productividad del empleo, la promoción de la investigación, la introducción de nuevos métodos directos, el aumento en la calidad de la producción, el entrenamiento para que los técnicos rumanos desarrollen capacidad organizativa y, finalmente, que se ajuste a los planes quinquenales y anuales del Estado.

Sin embargo, las ofertas del Gobierno rumano no pueden ser más generosas: transferencia de utilidades al exterior. Además, las contribuciones o participaciones rumanas pueden incluir "utilización de la tierra requerida, misma que el Estado pone a disposición de la empresa mixta durante todo el tiempo que dure la operación". Cuando esta cláusula no se incluya, la empresa mixta pagará ren-

<sup>1</sup> Véase "Nuevo informe oficial sobre las inversiones extranjeras en Canadá", *Comercio Exterior*, México, 1972, pp. 969-73.

ta al Estado por la utilización de la tierra.

Por otra parte, los extranjeros podrán tomar los cargos directivos y enviar sus ingresos a su país de origen en una proporción que será decidida por el cuerpo directivo de la empresa. El Consejo de Ministros puede, asimismo, otorgar exención total de impuestos durante el tiempo que la empresa no genere utilidades, y reducir los impuestos a la mitad durante los dos años siguientes de haber empezado a generar utilidades.

Las condiciones para atraer la inversión extranjera en Rumania son tan halagadoras que, afirma un comentarista, no será remoto si dentro de breve tiempo se ve obligada a rechazarla, al igual que las otras naciones.

## EUROPA

### El combate de la inflación

La mayoría de los países del mundo capitalista han afrontado problemas de inflación durante 1972, y se han visto obligados a tomar en mayor o menor grado, medidas antiinflacionistas.

Así, los países miembros de la Comunidad Económica Europea se reunieron en Luxemburgo el pasado mes de noviembre para estudiar los problemas de la inflación y adoptaron un programa antiinflacionista cuyos rasgos más sobresalientes se resumen a continuación.

En el preámbulo se aludió a las distintas situaciones de los países miembros, al crecimiento y pleno empleo, a la estabilidad, a la lucha contra la inflación y a la economía en general.

El primer capítulo aborda el problema fundamental: reducir la tasa de incremento de los precios al 4% entre diciembre de 1972 y el final de 1973.

El segundo capítulo se refiere a una "moderación" del crecimiento nominal de los ingresos de los trabajadores y de las ganancias del capital. Indica como medidas esenciales el concertar acuerdos entre los patrones y los sindicatos y la "supervisión" de los precios.

El tercer capítulo concierne a la implementación de las medidas de política regional decididas en la Junta y el fortalecimiento de la política de empleo.

El cuarto capítulo se refiere a los problemas monetarios y señala que el objetivo de reducir la expansión del medio circulante a la cifra que alcance el aumento del producto nacional en volumen y el aumento de precios deberá alcanzarse en dos años, es decir, para el

final de 1974, con la posible excepción de los países que tienen que afrontar una situación de fuerte desempleo; pero estas excepciones tendrán que decidirse en común. Estas medidas de política monetaria se ajustan a las medidas estudiadas detenidamente y ya decididas, en principio, en el contexto de la primera fase de la Unión Monetaria y Económica.

El quinto capítulo se refiere a la política presupuestaria y contiene rigurosas previsiones para el manejo de los presupuestos correspondientes a 1973 (exceptuando a los países de marcado desempleo).

El sexto capítulo aborda medidas de política comercial. El Consejo se compromete a proponer, antes del 31 de enero de 1973, las posibilidades de reducir las tarifas arancelarias.

El séptimo capítulo se refiere a la política agrícola, en la que sólo se menciona las medidas tendientes a facilitar las importaciones de carne y papas, sin hacer ninguna alusión a la política de precios.

El octavo capítulo aborda el tema de la política sobre la competencia y puede esperarse que tenga un efecto de fortalecimiento de las medidas en contra de los acuerdos y las posiciones dominantes.

El noveno capítulo trata de la extensión del mercado común hacia aquellos sectores en donde no existe aún en la práctica: ciertos productos alimenticios, medicinas, etcétera.

El décimo capítulo encarga al Consejo examinar la situación de los ciclos económicos de 1973, durante las sesiones de este mismo año.

Finalmente, el último capítulo señala los límites de los compromisos que han asumido los "países candidatos" a la Comunidad.

El plan se adoptó después de largos debates, pues muchos no estaban en la más favorable posición política y económica para asumir firmes compromisos en lo que respecta al control del gasto presupuestario por razones electorales (Francia, Alemania, Países Bajos), o por la necesidad de usar el presupuesto con fines expansionistas (Italia). En lo referente al medio circulante sólo Alemania estaba a favor de un riguroso aumento porcentual (cerca del 10%), mientras que otras delegaciones cuestionaron la existencia de una relación automática entre el medio circulante y la tasa de inflación.

Además de las medidas propuestas por la CEE, algunos países europeos que han sido muy afectados por la inflación,

han estado imponiendo en forma individual, medidas estrictas. Por ejemplo, Francia planea imponer una restricción general a las facilidades crediticias, a fin de encarecer el dinero, y lograr disminución del impuesto sobre el valor agregado en algunos productos alimenticios. Es también posible que el gobierno obligue a los bancos comerciales y a las instituciones de crédito encargados de financiar las compras de artículos de consumo de primera necesidad a mantener reservas más altas.

En el Reino Unido, la inflación ha venido creciendo a una tasa del 7.6% al año, calificada como la más alta de Europa, ante lo cual los británicos han combinado el estilo norteamericano de congelamiento de precios y salarios con el ajuste del medio circulante, y elevando las tasas de interés.

En Alemania la tasa de inflación ha llegado al 7% anual, por lo que, de continuar la tendencia alcista, el Gobierno alemán impondría controles de precios.

En Austria la tasa corriente de inflación asciende, asimismo, al 7% y el gobierno ha implantado radicales medidas antiinflacionarias: restricciones en el gasto presupuestario, congelamiento de precios y aranceles, reducción de los préstamos en el interior y del exterior, etcétera.

En Suiza la tasa de inflación alcanza el 5.2% anual. Frente a esta situación, se han tomado medidas para controlar el exceso de liquidez proveniente de capitales extranjeros, incluyendo tasas de interés negativas y una obligación de reserva mínima.

### Elecciones en Países Bajos

A diferencia de la dispendiosa campaña política de Estados Unidos, de las brillantes elecciones en Alemania y de la "ruidosa" operación electiva de Canadá (en las cuales el contendiente conservador recorría el país con un conjunto de música *pop*), las elecciones en Holanda, país de 13 millones de habitantes, transcurrieron dentro del ambiente de sobriedad y economía que caracteriza al pueblo holandés. En cambio, esta campaña fue pródiga en agrupaciones políticas: los holandeses están agrupados en 24 partidos, que luchan por los 150 asientos de la cámara baja del Parlamento. A su vez dichos partidos se encuentran profundamente divididos y en medio de ese caos de facciones izquierdistas, derechistas y centristas, circula un "sentimiento de descontento e insatisfacción", según declaró el líder de los socialistas, cuyo partido, de acuerdo con la vota-

# Las compañías norteamericanas en Europa: una alianza incómoda

GEOFFREY OWEN

A las compañías norteamericanas nunca les agrada la presencia de accionistas minoritarios en sus subsidiarias del extranjero. Para la Chrysler, el 6% de acciones de la compañía británica en manos de nacionales representan una molestia. Desearían deshacerse de tal estorbo, y se presume

que esta decisión originará protestas en la Cámara de los Comunes. Como señalaron la semana pasada en la Cámara varios miembros del Parlamento, la posesión de las acciones es en realidad un asunto trivial, pero en un contexto más amplio el tema suscita importantes cuestiones. El avance continuo de las compañías de propiedad norteamericana en diversas industrias europeas, así como su insistencia en obtener el 100% de la propiedad en sus subsidiarias, ocasiona verdaderos problemas a los países "anfitriones" y a los mismos inversionistas norteamericanos. A pesar de los varios años de

debate, estos problemas no se han acercado a una solución.

### *Aspectos importantes*

El modelo reciente de la inversión norteamericana, que no ofrece ningún signo de disminución, muestra dos aspectos importantes. El primero es la tendencia entre los grandes inversionistas establecidos de dirigir y hacer más dinámicas sus operaciones europeas, incluyendo las adquisiciones o las nuevas instalaciones de producción en países donde todavía no se encuentran representados. Por ejemplo,

Nota: El presente artículo apareció originalmente en *The Financial Times*, de Londres, el 11 de diciembre de 1972, bajo el título de "American companies in Europe — an uneasy partnership". [Traducción de Enrique Estrada.]

España está provocando un gran interés, y ya sea que la Ford eventualmente decida o no construir automóviles en dicho país, las fábricas norteamericanas en España podrían transformarse en importantes exportadoras de ciertos productos a otras partes de Europa.

Esto también implica una integración más estrecha de las fábricas europeas para obtener los beneficios de las economías de escala. El reciente aumento de las importaciones del Reino Unido de maquinaria agrícola y para la construcción se debe, en parte, al cambio de decisiones de abastecimiento por las compañías norteamericanas que poseen fábricas en ambos lados del canal de la Mancha. Parece ser seguro un incremento futuro del papel que desempeñan las compañías norteamericanas como importadoras, no solamente de otros países de Europa sino también de los Estados Unidos y aun desde Japón.

El otro aspecto es la medida tomada por las compañías norteamericanas de comprar empresas europeas de tamaño pequeño o mediano. Ni el adquirente ni su víctima tienen la prominencia política de una Ford o una Rootes, por lo cual la adquisición puede realizarse sin mayores problemas y con una mínima mención en los periódicos locales. En meses recientes, la ITyT ha comprado una fábrica alemana de bombas, una firma alemana de componentes para motor, una compañía británica de cosméticos y una empresa de productos químicos; la ITyT, que aún sufre las consecuencias de los eventos sucedidos en América Latina, presenta una imagen deteriorada para Europa, pero todavía se encuentra en actividad. Otras empresas norteamericanas, la Textron y la Walter Kidde, han efectuado adquisiciones similares en la industria británica de la ingeniería. Aun las empresas de cierta importancia, aunque no sean las principales en sus respectivas industrias, pueden ser compradas sin que aparentemente se hiera el orgullo nacional. Así, no hubo protestas firmes cuando la David Brown Tractors y la Albright and Wilson cayeron bajo el control de la Tenneco.

Varios gobiernos europeos muestran una vaga inquietud acerca de esta situación pero no están seguros de

lo que deberían hacer, si es posible, para resolverla, ya sea a nivel nacional o europeo, y continúan obstruyendo las adquisiciones que consideran "peligrosas" y protegiendo a sus compañías nacionales en ciertos sectores delicados, como las computadoras, con la consiguiente irritación de sus rivales norteamericanos. Por ejemplo, la Honeywell ha hecho todo lo posible por demostrar su europeísmo solicitando una cotización para sus acciones en la Bolsa de Valores de Londres y subrayando su contribución a las exportaciones británicas. Sin embargo, ninguno de los participantes en el debate tiene una visión definida de lo que desea la otra parte, y no existen reglas establecidas que todos puedan comprender.

#### *Necesidad de información*

Cualquier intento por elaborar una política en relación con las inversiones norteamericanas debe iniciarse con el esclarecimiento de los hechos. Por ejemplo, se necesita información referente a la repatriación de fondos (en forma de dividendos, pagos de derechos, etc.), provenientes de las subsidiarias norteamericanas hacia Estados Unidos. Hace algunos años, en un estudio de la industria farmacéutica se llegó a la conclusión de que el récord aparentemente impresionante de las exportaciones de las compañías de propiedad norteamericana en el exterior se compensaba completamente con sus pagos a Estados Unidos, de manera que su efecto verdadero sobre la balanza de pagos era neutral.

Puesto que la mayoría de las compañías rehúsan divulgar esta información, los gobiernos quizá deberían exigirles que la revelen. Después de todo, las principales compañías norteamericanas han estado convenciendo activamente a los miembros de su Congreso de que el efecto neto de sus operaciones en el extranjero sobre la balanza de pagos de Estados Unidos es altamente favorable, ya que la afluencia de dividendos y otros pagos (más las exportaciones norteamericanas originadas en sus fábricas extranjeras) excede en gran medida la salida de fondos. Por consiguiente, el efecto debe ser adverso sobre la balanza de pagos de por lo menos algunos de los países "anfitriones".

Aparte de la repatriación de fondos no debería subestimarse el papel de la subsidiaria europea como una salida para los productos fabricados en Estados Unidos. Lo anterior no se aplica a la industria automovilística cuyos productos norteamericanos no son apropiados para los mercados de exportación, pero las exportaciones netas norteamericanas alcanzan anualmente la cifra de 1 500 millones de dólares por concepto de maquinaria para la construcción y de 1 000 millones en computadoras (que representan el 37% y el 26%, respectivamente, de la producción total de Estados Unidos en esos sectores), y una parte considerable de estas ventas se realizan a través de las subsidiarias en el extranjero.

Datos más completos acerca de las consecuencias económicas de las inversiones norteamericanas ayudarían a los gobiernos europeos a adoptar una política más selectiva con relación a los futuros inversionistas. Francia ha ejercido un control más estrecho que la mayoría de los otros países europeos, pero no siempre resulta fácil comprender la lógica en que se basan sus decisiones. Se impidió a la ITyT la adquisición de una gran fábrica francesa de bombas, pero se permitió a la Ford obtener el control de la Richier, una de las principales compañías francesas de maquinaria para la construcción.

Supuestamente la Richier había estado buscando una solución francesa pero no se dispuso de un comprador adecuado. Puede ser que la Ford haya ofrecido garantías al Gobierno francés sobre la inversión, las exportaciones y otros puntos, y se espera que algo similar haya sido obtenido de la Tenneco cuando ésta adquirió al mayor productor británico de tractores.

A juzgar por los comentarios expresados la semana pasada por el Sr. Chataway en la Cámara de los Comunes, el actual Gobierno británico no concede demasiada importancia a este tipo de garantías, y aunque obviamente no desea impedir las inversiones potenciales, no existe ninguna razón para no imponer condiciones en determinados casos. Después de todo, la Chrysler afirmó, cuando obtuvo el control de la Rootes, que toda su organización internacional esta-

ría disponible para apoyar las exportaciones de la Rootes; al menos existe una promesa implícita de continuar vendiendo automóviles de fabricación británica en Norteamérica, y el gobierno muestra un legítimo interés en esto.

Además, no existe ninguna razón para que los gobiernos europeos no adopten una actitud positiva en alentar a los inversionistas norteamericanos a formar sociedades con las empresas locales, en vez de permitir siempre el 100% de posesión extranjera. Después de todo, las sociedades pueden funcionar. La Tube Investments lleva una relación muy satisfactoria en la Simplex-GE, donde la General Electric de Estados Unidos tiene una participación de 49%; el mismo acuerdo de 51-49 se hará extensivo para efectos de control si tiene éxito la oferta de la TI a la Allen West.

La insistencia del gobierno de Japón en establecer sociedades con las empresas locales no ha impedido que los inversionistas norteamericanos lleguen al país en gran número. Además, en varios casos en que se han formado compañías conjuntas, estas empresas desempeñan un papel tan completo en la organización de ventas internacionales de la firma norteamericana como si fueran de propiedad total japonesa. Así, la Caterpillar utilizará su compañía conjunta con la Mitsubishi para producir una línea de maquinaria para la construcción que no se fabricará en ninguna otra parte del imperio de la Caterpillar y que será distribuida a través de toda su organización mundial de ventas.

#### Atmósfera política

El hecho de que la mitad de las utilidades pase a las manos del socio japonés no ha constituido un obstáculo para celebrar este acuerdo. Sin duda alguna, la mayoría de las compañías norteamericanas preferirían poseer el 100%, pero pueden aprender a vivir con algo menos.

En la práctica, los gobiernos europeos continuarán reaccionando de manera pragmática ante las inversiones norteamericanas, tratando de compensar las ganancias en la economía con las desventajas que pudieran

presentarse en determinadas industrias. Pero la atmósfera política en Europa será vitalmente afectada por el comportamiento de las propias compañías norteamericanas y por la capacidad de éstas para demostrar el valor de sus operaciones europeas a todos los países "anfitriones".

Por ejemplo, sería saludable si dichas empresas no declararan ser algo diferente de lo que realmente son —compañías norteamericanas que realizan grandes operaciones en sus subsidiarias europeas y en otros países. Por muy "transnacional" que sea la designación de sus funcionarios, o aun de su Consejo de Directores, esto no puede alterar el hecho de que el poder para tomar decisiones se encuentra, en última instancia, en la casa matriz de Estados Unidos, y estas decisiones son tomadas para el beneficio de la corporación en conjunto. La tendencia que han mostrado de cotizar sus acciones en varias bolsas de valores de Europa gradualmente atraerá un mayor número de accionistas europeos cuyos intereses e idiosincrasias tendrán que ser tomados en cuenta, pero esto no alterará de ninguna manera fundamental el proceso de toma de decisiones.

Aunque las compañías tomaran la medida más drástica de promover sus operaciones europeas, en forma de compañía europea, con cotizaciones separadas (suponiendo que fuera permitido por los reglamentos nacionales y del Mercado Común), la ubicación del último poder para tomar decisiones todavía sería un punto crucial. Si la compañía norteamericana retuviera una porción suficientemente grande de la propiedad en la nueva creación europea, todavía podría tener dominio sobre sus negocios. Sin embargo, esto representa una directiva que podría analizarse aún más, particularmente en aquellos casos donde las subsidiarias europeas no están demasiado supeditadas a las fábricas norteamericanas en el abastecimiento de componentes o de *know-how*.

Es necesario que los inversionistas tengan un enfoque más flexible de la manera como deberían estructurarse las grandes compañías internacionales. La insistencia tradicional en la posesión del 100% puede ser modificada mediante alianzas locales y la partici-

pación minoritaria, aun en los países desarrollados de Europa. Un ejemplo lo constituye el reciente acuerdo mediante el cual la International Harvester obtuvo un tercio de participación en las operaciones concernientes a los camiones fabricados por la DAF, el productor holandés de vehículos.

Sin duda alguna, la posición de la Harvester en las negociaciones no fue tan fuerte como podría haber sido si la compañía ya se hubiera establecido en el mercado europeo de camiones, pero, al menos, el acuerdo demuestra una buena voluntad para ocupar una posición menos dominante y para utilizar la tecnología norteamericana en sociedad con los recursos de fabricación y de mercado de una compañía europea.

#### Problemas en la inversión

En los últimos años, el espectro del dominio norteamericano sobre la industria europea ha retrocedido, en parte debido a que los europeos han adquirido fuerza y, también, porque la ineficacia asociada a las grandes compañías internacionales es notoria a un nivel más amplio. Sin embargo, el problema de la inversión norteamericana en Europa plantea problemas reales e imaginarios. Una actitud más abierta por parte de los norteamericanos en cuanto a sus planes y operaciones, ayudaría a disipar algunos de los dilemas imaginarios. Los problemas reales deberían ser atajados por los gobiernos. Más agresividad por parte de éstos no ahuyentará a los inversionistas.

#### Valor en libros de la inversión norteamericana en la industria manufacturera europea en 1970 (Millones de dólares)

País	Valor
Total europeo	13 702
Reino Unido	4 988
República Federal de Alemania	2 812
Francia	1 867
Bélgica-Luxemburgo	855
Italia	801
Holanda	790
Suiza	463
España	402
Suecia	163
Otros	561

ción, ganará algunos asientos, convirtiéndose así en la agrupación política menos dispersa.

El dirigente del partido católico más importante opina que será muy difícil para cualquier coalición contar con una mayoría en la Cámara. Dentro del Parlamento se encuentran representados cuatro grupos: los progresistas, dirigidos por los socialistas; los tres partidos religiosos más importantes; los conservadores y la extrema izquierda.

En opinión de algunos observadores, los problemas por los cuales atraviesa Holanda se deben, como en muchos otros países, a que el sistema social lleva un paso más rápido que el de la maquinaria política.

Hasta principios de 1960, Holanda contaba con el orden social más estratificado en toda Europa: la vida se hallaba organizada desde la cuna hasta la tumba, de acuerdo con cada religión. El 80% de la población, que formaban católicos y protestantes, dirigía los medios de difusión, la educación y la salud pública, hasta que surgió una explosión liberal encabezada por la juventud holandesa.

El Gobierno holandés fue derrotado el 20 de julio de 1971, cuando una facción conservadora de los socialistas llamada DS-70 (Socialdemócratas 70) renunció a una coalición dirigida por los partidos religiosos sobre las medidas antiinflacionarias.

Los DS-70 pedían al gobierno del primer ministro Barend Biesheuvel, miembro del severo partido calvinista antirrevolucionario, que impusiera de inmediato el control de salarios y precios. Los otros partidos de la coalición se oponían, argumentando que tanto el renglón del trabajo, como el directivo y el gubernamental, podían aplicar voluntariamente un código antiinflacionario.

Después de semanas de intensas discusiones, fue sacada a la luz la existencia de una profunda brecha filosófica entre intervencionistas y no intervencionistas y a una distancia de tan sólo 18 meses de las últimas, fueron realizadas las elecciones del pasado mes de noviembre.

A pesar de su situación envidiable frente a los otros partidos, el Socialista carece del impulso de su camarada que llevó a Willy Brandt al triunfo en la RDA. No obstante, espera confirmar su triunfo y "tomar el poder", aunque con sólo 52 votos, dentro de una Asamblea que cuenta con 150 diputados, debería ser más modesto. Confundiendo en obtener un gabinete minoritario, aluden a Noruega, Suecia, Finlandia y Canadá como casos semejantes.

En Holanda los socialistas han llegado al poder en otras ocasiones. Mas ahora lo que tendría verdaderamente un carácter revolucionario sería el rechazo de todos los confesionales de la oposición, afirma *Le Monde*, si bien la división que padece el Partido Socialista tal vez en la primera lectura permitirá a los partidos religiosos ganar terreno.

Especular sobre las posibles intenciones de los adversarios ha llegado a ser un pasatiempo en La Haya, lo cual no deja de ser menos fatigoso que la búsqueda de la poción mágica capaz de aliviar a la nación de sus dos males: la creciente inflación y un sistema electoral que tornaría a cualquier país definitivamente ingobernable.

## BLOQUE SOCIALISTA

### Yugoslavia: ajustes de política económica

Después de combinar las prácticas capitalistas dentro de un país socialista, el presidente Tito ha declarado necesario confiscar los bienes adquiridos por medio del fraude, la corrupción y las componendas, iniciando el saneamiento de la economía con la depuración de la Liga de los comunistas.

¿Cómo es posible, se pregunta *Le Monde*, que en un país socialista, 26 años después de una vigorosa nacionalización, un reducido sector logre enriquecerse de tal manera que disponen del 25% del ingreso nacional?

Hay empresarios de obras públicas que contratan a un número de trabajadores doce o quince veces mayor que el autorizado por la ley. Existen electricistas, mecánicos y artesanos con ingresos totalmente incontrolables. Innumerables intermediarios entre productores y consumidores venden y compran aun sin conocer la mercancía, obteniendo ganancias dignas de un usurero. Los camioneros y choferes privados trabajan por cuenta del sector socialista, maquinando con los organismos locales del poder negocios importantes. Tienen como rasgo común evadir impuestos, "distribuyendo generosas recompensas". Los propietarios de los pequeños restaurantes se vuelven millonarios de la noche a la mañana, explotando al turista y formando un sólido capital con dólares, francos y libras esterlinas. El ingreso de divisas no declarado se calcula en 50 millones durante una sola temporada turística. Pero las más serias malversaciones surgen dentro de las empresas de comercio exterior: ilegal transferencia de fondos, creación de oficinas fuera de la

ley en el extranjero, compras y ventas no declaradas, hechos todos denunciados en la prensa cotidianamente. Tan sólo en los bancos suizos, señala un diario parisino, los yugoslavos millonarios disponen de 250 millones de francos.

Por las regiones turísticas se multiplican las casas de descanso, magníficas mansiones rentadas a los turistas por sumas estratosféricas.

El mariscal Tito pidió a los organismos competentes establecer una clara distinción entre aquellos que han ganado sus bienes trabajando y aquellos que se han enriquecido a costa de la clase obrera, aunque *The Financial Times* opina que "lo que podría haber sido una laudable acción depuradora se ha convertido en una carnicería de la 'nueva clase media'". El propio diario londinense describe, más adelante, la situación de los trabajadores, quienes carecen de las 800 000 viviendas necesarias para resolver su problema habitacional y no pueden proporcionar educación superior a sus hijos, mientras ven desde lejos las lujosas villas levantadas a orillas del Adriático. Así, el poder de compra de la clase media ha despertado profundas sospechas entre los sectores menos favorecidos, víctimas de una tasa inflacionaria de 16% en el último año.

Añade *The Financial Times* que las demandas en favor de emprender una estrecha acción en vez de extraviarse en estériles discusiones, coinciden con las súplicas de la población exigiendo "ley y orden".

A pesar de dos devaluaciones de la moneda durante el año pasado y de un superávit en la balanza de pagos que será de 80 millones de libras esterlinas para este año, frente al déficit de 150 millones de 1971, no se advierten señales de recuperación económica. Y en medio de esta acelerada espiral de precios y salarios, la economía yugoslava sufre aún el dominio de lo que los ciudadanos llaman una "irresponsable manía inversionista".

El país carece de una política de desarrollo planificada, de un adecuado control impositivo y de un mecanismo regulador de salarios y precios. Además, las repúblicas no han llegado a un acuerdo acerca del futuro contorno de la industria petroquímica, metalúrgica, de otras industrias básicas y de las prioridades dentro de la infraestructura.

Esta última batalla del mariscal Tito, opina *The Financial Times*, podrá aparentar orden, mas las causas económicas de las tensiones sociales y nacionales no serán erradicadas únicamente con órdenes superiores.