

**LA EUROPA DE LOS
NEGOCIOS**

INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES

CONSEJO RECTOR

Excmo. Sr. Don JOSÉ M.^a DE MULLER Y DE ABADAL, Presidente de la Diputación Provincial de Barcelona.

Ilmo. Sr. Don JOSÉ M.^a BERINI JIMÉNEZ, Diputado Presidente de la Comisión de Educación.

Ilmo. Sr. Don LUIS SENTÍS ANFRUNS, Secretario General de la Diputación Provincial de Barcelona.

Ilmo. Sr. Don JOSÉ PORTA PERALTA, Interventor General de la Diputación Provincial de Barcelona.

Ilmo. Sr. Don JORGE XIFRA HERAS, Director del Instituto de Ciencias Sociales.

COLECCION DE CIENCIAS SOCIALES

Dirigida por JORGE XIFRA HERAS

1. *La Provincia*. Dimensiones histórica y política (1966).
2. *La Provincia*. Dimensión administrativa (1966).
3. *La Provincia*. Dimensiones económica, informativa y sociológica (1966).
4. *El Condado* (The County) (1966).
5. *Educación, Información y Desarrollo* (1967).
6. *Información, Educación y Progreso Político* (1967).
7. Jean Meynaud y Dusan Sidjanski. *La Europa de los negocios* (1968).

OTRAS PUBLICACIONES

La Prensa (1963).

Prensa y convivencia internacional (1965).

COLECCION DE CIENCIAS SOCIALES

JEAN MEYNAUD

Profesor de la Universidad
de Montreal

DUSAN SIDJANSKI

Profesor de la Universidad
de Ginebra

LA EUROPA DE LOS NEGOCIOS

Estructura y función de los grupos



INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES
DIPUTACION PROVINCIAL DE BARCELONA
1968

Título original:
L'EUROPE DES AFFAIRES
Rôle et structure des groupes

Versión castellana de
JUAN ANTONIO MERCADO
PILAR LLOPART

© By INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES

Depósito Legal: B. 5116-1968

GRÁFICAS DIAMANTE - Zamora, 83 — Tel. 226 45 29 — Barcelona

PROLOGO

El INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES de la Diputación Provincial de Barcelona ha desplegado en menos de un lustro que lleva de vida tanta actividad creadora como otras instituciones revestidas de veteranía, y merced a ella ha situado el nombre de Barcelona y el de la Corporación provincial que me honro en presidir en lugar destacado dentro del concierto de entidades y organismos que se afanan en aclarar la compleja problemática de la inserción del hombre moderno en un tejido social cada vez más tupido. En todos los planos se ha reiterado, en infinidad de ocasiones, la sana alarma que ha de inspirar el desarrollo de las ciencias del cosmos en forma mucho más acelerada y vasta que las ciencias del hombre, de suerte que éste, dueño y piloto de fuerzas naturales inmensas, se siente cada vez más perplejo e inerme en punto a orientar su propio destino social e individual.

La tarea de nuestro INSTITUTO DE CIENCIAS SOCIALES en orden a colmar, dentro de la medida que puede correspondernos, este grave desnivel, está perfectamente incorporada a la ya añeja línea de preocupaciones de la Diputación Provincial en el ámbito de las Humanidades y dentro de éstas, por cierto, de los estudios y actividades de clara filiación pedagógica, psicológica, sociológica, y, en suma, de todas las disciplinas proyectadas hacia la puntualización del diálogo entre el individuo y la sociedad. La Corporación ha celebrado, no ha mucho, el cincuentenario de la muerte del que fue su Presidente y luego fundador de la Mancomunidad de Cataluña, don Enrique Prat de la Riba, y en tal ocasión se han evocado precisamente los orígenes de una serie de instituciones provinciales llenas de fecundidad en este plano. La publicación del presente libro, cuya característica radical y primera consiste sin duda en la modernidad del tema, del método y la intención, acredita que a las glorias de su antigua trayectoria, la Diputación añade un esfuerzo cotidiano para hacer suyos las inquietudes y los hallazgos más típicos de nuestro tiempo.

¿Qué duda cabe de que en la hora actual estas preocupaciones se polarizan en torno de interrogantes económicos? Todos los desasosiegos que pudo inspirar antaño a las gentes el saberse incorporadas a un orden político cuya mecánica y dirección permanecían al margen de cualquier posibilidad de examen y retoque, se han transportado en los últimos decenios al ámbito económico. En éste se han desarrollado formas estructurales de volumen y complicación que rebasan la comprensión incluso de los especialistas, y la acumulación de poderes y medios de acción social que se ha producido en los focos de la actividad económica ha redundado incluso en que éstos vayan engendrando, en diversos aspectos, sus propias leyes, muchas veces discordes con las vigentes en cada país. Más aún, son los titulares del poder político y legislativo los que en mil ocasiones acuden solícitamente a consultar a los entes económicos para acomodar la ley a las tensiones de crecimiento que se registran en el seno de éstos. No necesitamos salir de España para percibirlo así en el afán del legislador de que el régimen de sociedades anónimas, por ejemplo, recoja y sancione una serie de modalidades y rumbos que han adquirido jerarquía de costumbre respetable al margen y a veces en contra de la letra de la ley, y que ésta desea luego hacer suyas mediante un reiterado esfuerzo de reforma y adaptación de sus preceptos.

Si los gobernantes de todos los países escrutan, pues, con ahínco y a veces con perplejidad la evolución rapidísima de las formas económicas, juzguese del estupor que éstas producirán al ciudadano común cada vez más desprovisto de autonomía en aquel mundo de leviatanes. Desde la revolución industrial, el individuo había perdido, ciertamente, la noción del destino y finalidad de su trabajo que poseyó en la edad de la artesanía, pero en nuestra época va perdiendo también no sólo el poder de disposición sino la comprensión cabal respecto de las restantes parcelas de su vivir, de modo que el origen y la operativa de su alimentación, de su vestir, de sus recreos, de la información que recibe, de la inversión de sus ahorros, constituyen para él otros tantos enigmas ante los cuales es estéril adoptar la más leve actitud inquisitiva y menos protestataria. Por aguda que sea su curiosidad y por indomeñable que resulte su independencia de ánimo, se sorprenderá él mismo de ataviarse como legiones de personas, acudir a espectáculos de masas, conocer datos no menos masificados acerca del mundo en que vive y, como se supone, se hallará comiendo, bebiendo, leyendo, viajando en vacaciones y practicando cualquier otra actividad, en conformidad con pautas y ritmos de cuya gestación no tiene la menor noticia.

Junto con otras causas que escapan del tema de «La Europa de los negocios», no cabe dudar de que este fenómeno característico de nuestro tiempo se debe en enorme medida al gigantismo y al entrelazamiento de las

grandes sociedades mercantiles contemporáneas dotadas dentro de sus respectivos ámbitos de facultades que los monarcas absolutos de antaño hubieran envidiado. Y es curioso observar que este resultado sea la culminación *ad absurdum* del dogma y la práctica del liberalismo económico, de la misma manera que los grandes negocios de hoy, siempre que han menester justificarse ante cualquier embate del exterior, apelan a ideas y máximas del mismo corte que las que Benjamin Franklin utilizaba para estimular a un joven aplicado y laborioso a crearse un porvenir mediante el trabajo, la sobriedad y la constancia. Es decir, la convicción de que el éxito material es corolario invariable del ejercicio de estas virtudes y que por tanto el ponerle reparos y salvedades a las formas económicas que han logrado éxitos materiales acaso desmesurados y opresivos, equivale a frenar aquellas cualidades morales.

* * *

Aunque innecesarias, estimamos convenientes dos palabras sobre la personalidad de ambos autores: Jean Meynaud y Dusan Sidjanski, sobradamente conocidos en todos los medios especializados en Ciencias Políticas del mundo. El primero añade a su destacada labor desde su cátedra de Montreal, su eficaz esfuerzo en l'Ecole Pratique des Hautes Etudes, en París, y su actividad incansable como autor y publicista. A su saber, realmente enciclopédico, une su espíritu rebelde al conformismo cotidiano y a la rutina de las instituciones envejecidas. En cuanto a Sidjanski, profesor de Ciencia Política en la Universidad de Ginebra y de Integración Europea en el Instituto de Estudios Europeos en la misma ciudad, su juventud no le ha impedido publicar numerosos estudios sobre los problemas de la integración, en todas sus escalas, con los que se ha erigido en un especialista a nivel mundial.

De la coordinación, del difícil equilibrio entre ambos profesores, han surgido una serie de volúmenes sobre la integración europea y los grupos de presión en Europa, de los que éste, que ahora edita nuestro Instituto de Ciencias Sociales, pone al descubierto el fascinante juego de los intereses económicos a escala mundial, de las alianzas y de los manejos, no siempre recomendables, del capital y de su formidable influencia en las decisiones políticas de importancia. Quizá sea ésta una de las consecuencias más importantes de la «invasión» de lo económico en todas las esferas de la vida humana. Se nos mostrarán casos asombrosos de actuaciones de empresas en contra del país donde han sido constituidas y radican (por ejemplo, en lo que toca al comercio con el enemigo en tiempo de guerra); se nos denunciarán manipulaciones increíbles con los conceptos de propiedad, de servicio al público, de beneficio del capital y del trabajo.

En estos momentos, en los que la integración europea se encuentra en plena evolución —aunque ésta, como nos lo demuestra este libro, no sea todo lo perfecta que podría ser a causa de una multitud de motivos, hábilmente puestos al descubierto por ambos autores— la repercusión que en las decisiones políticas tomados por los Altos Organismos europeos tienen los intereses económicos de los grandes grupos industriales y financieros de cada uno de los seis países de la C.E.E. como grupos capaces de ejercer una presión, positiva o negativa, es vital para una progresión armónica de esta incipiente integración, que, hoy día, nos atañe muy de cerca a todos los españoles. Integración que empezó, no lo olvidemos, en la esfera de lo económico y que en lo político está aún lejos de su total realización.

Política y Economía, términos casi indisolublemente ligados, ejercen una mutua esfera de atracción, en la que parece que, poco a poco, la mayor entidad de masa y, por ende, el mayor peso específico lo está adquiriendo la Economía, al atraer a su núcleo la casi totalidad de las actuaciones humanas.

Descubriremos quiénes son, en cada país, los que dominan el panorama económico y tienen, como consecuencia, en sus manos la clave de las decisiones políticas. Y así, en un relato verdaderamente apasionante, ágil y periodístico, desfilarán ante los asombrados ojos del lector la potencia y el prestigio de una «FIAT», o de una «Rhône-Poulenc», de una «UNILEVER» o de una «Royal Dutch Shell», etc., por no citar más que a un número mínimo de gigantes europeos, entre los que los Bancos ocupan una posición preeminente. Fenómeno general en Europa, que también y de lleno, alcanza a nuestro país. La Banca ocupa en España, según la autorizada opinión de R. Tamames, «una porción de dominio tan fuerte dentro del sistema crediticio español que resulta prácticamente imposible un cambio en la actual situación de fuerzas». Efectivamente, la Banca privada española es, hoy día, el motor y la fuerza de la economía de nuestro país y sus acuerdos, dentro del Consejo Superior Bancario, pesan, inevitablemente, sobre el conjunto económico del mismo.

En lo que atañe a Europa entera, al menos la occidental, ¿hasta qué punto influye esta maraña de intereses, de asociaciones económicas, más o menos complicadas, en la estructura orgánica del complejo integracionista, y cuál es el grado de reversibilidad del proceso, es decir, cuál es el grado de influencia que en lo económico ejerce lo político? Cuestión no siempre fácil de desentrañar y que, sin embargo, es acertadamente abordada en este libro.

La cuestión de las asociaciones de estas grandes empresas, por todos los medios imaginables, es exhaustivamente estudiada dentro de los medios disponibles, que no son extensos, ya que, muchas veces, el riguroso secreto que envuelve a esta clase de operaciones —por razones que abarcan desde

las puramente comerciales hasta las jurídicas, pasando por las fiscales— hace difícil que el comentarista, el estudioso pueda llegar a poseer en sus manos no ya los acuerdos establecidos sino ni la suficiente información. Existe el problema de la regulación jurídica y de la interpretación y alcance de determinados artículos del Tratado de Roma de estas inmensas asociaciones cuyas famificaciones, filiales, sucursales o delegaciones, llegan a cubrir una multitud de países. ¿Cómo configurar estas sociedades armonizándolas y adaptándolas a los diferentes regímenes jurídicos de cada uno de los países en los que se hallan establecidas? ¿Llegaremos, en un día no lejano, a la constitución de las primeras sociedades realmente europeas? Cuestiones éstas que también tienen su tratamiento en este atrayente libro, puesto que de mano de sus autores penetramos en la organización interna de estos colosos económicos, escudriñamos en la mentalidad de sus dirigentes y conoceremos la finalidad última de sus actuaciones.

Queda, aparte de otros candentes temas, la apasionante cuestión de la implantación norteamericana en Europa, cuyo poder de penetración se ha ido agrandando de día en día. Los norteamericanos se establecen en Europa acudiendo a los mercados de capital europeos, que se vuelcan generosamente en su ayuda. El europeo, en general, financia con su propio dinero a la empresa americana —cuya característica principal es que seguirá siendo americana, es decir, controlada y dirigida desde los Estados Unidos— con la que, posteriormente, no podrá competir debido a la diferencia de potencial entre unas y otras y a la diversidad de los tratamientos fiscales. No será ocioso recordar que, por ejemplo, la famosa «General Motors» posee un volumen global de negocio que se acerca al presupuesto nacional francés.

El dominio económico norteamericano se ha ido extendiendo por toda Europa, a un ritmo incesante. Baste decir que en algunos países y en determinados sectores comprende hasta el 40 % total de la producción, cifra que por su elocuencia no necesita de más comentarios.

Los fenómenos, de toda índole, que se derivan o pueden derivarse de este hecho innegable y —a todas luces— progresivo son igualmente analizados en este libro, como lo son también las posibles causas de la confianza del europeo en la capacidad de gestión del empresario norteamericano, y los medios radicales de que se sirven para sanear la economía de aquellos negocios que así lo exigen. Algunas de estas medidas han causado malestar en más de un país europeo.

En fin, muchas son las enseñanzas que se extraen de la lectura de esta obra, mas acaso sea la principal que urge restaurar los valores humanos en el quehacer de la economía actual, donde está amenazando registrarse una clarísima sublevación de los entes económicos contra el hombre.

No nos limitemos a calificar estos acontecimientos de puras muestras de

desaprensión avispada o de codicia irrefrenable. Pasemos también a escudriñar si no ocurrirá también que los gigantes de las finanzas actuales van independizándose, como corceles demasiado fogosos, de la voluntad de quienes les dirigen y desbocándose en un galope temible, donde se corra sin meta ni compás, por el puro deleite de correr.

Tenemos la suficiente fe en el hombre, como titular insustituible de los talentos y las facultades que Dios le infundió, para estimar que el retorno de múltiples formas de la economía a una escala más humana, a un ritmo mucho más ajustado a la «ratio» común, bastará para sanar una serie de desequilibrios y desmesuras de que adolece la economía internacional. El libro que se abre a continuación contribuye poderosamente a denunciarlos, a señalar causas y orígenes de los mismos y a preparar soluciones, cuya formulación taxativa, como es natural, no es cometido de los autores. Estos propósitos son tan caros y entrañables en nosotros que hemos acogido con el mayor gozo la oportunidad de expresarlos en este prólogo.

JOSÉ M.^a DE MULLER Y DE ABADAL
Presidente de la Diputación Provincial
de Barcelona

INTRODUCCIÓN

Este libro tiene por origen una investigación general sobre los grupos europeos, es decir, los grupos nacidos del proyecto de integración de Europa y capaces de influir en su desarrollo. Esta categoría de grupos, cuyas características hemos expuesto precedentemente,¹ comprende tres series de organismos: los grupos de promoción tendentes a estimular la realización de la Unión Europea; los grupos de interés socio-económicos cuya creación corresponde a la voluntad de asegurar, a nivel europeo, la representación y defensa de determinadas esferas; los grupos de negocio que son la consecuencia del movimiento de acomodación de las empresas a los horizontes de la unidad europea. En suma, la ambición de nuestra encuesta es aprehender e interpretar, tanto en su estructura como en sus modalidades, la dimensión europea de la presión de los grupos.

La publicación de este volumen constituye el primer resultado de nuestros esfuerzos. Publicación que debe ser seguida, esperemos que en un corto plazo de tiempo, por la aparición de una obra sobre los grupos de promoción cuyo manuscrito ha sido ya entregado al editor. En lo que se refiere a los grupos de interés socio-económicos la investigación preliminar acaba de ser llevada a término y creemos que nos encontramos en situación de establecer la versión final del manuscrito en un futuro próximo. Después de este triple procedimiento analítico intentaremos presentar una visión sintetizada de los grupos europeos y situar su actividad en el proceso global de la integración europea.

La presente obra examina en especial, aunque no exclusivamente, el sistema de formación y el modo de intervención de los grupos de negocio europeos dentro del cuadro de la Comunidad Económica Europea.

Antes de penetrar en el meollo del asunto, nos parece de utilidad el

1. En la publicación del Instituto de Estudios Europeos *Science Politique et intégration européenne*, Ginebra, 1963, pp. 58-81.

proporcionar algunas indicaciones sobre la noción misma de grupo de negocio y su aplicación a los fenómenos europeos.²

* * *

Esta noción responde a la preocupación de sistematizar los comportamientos y los procedimientos de las empresas frente a las autoridades públicas: representa para nosotros uno de los instrumentos que aseguran o facilitan el paso del estudio de los fenómenos económicos al de los fenómenos políticos. Las firmas se comunican con los servicios gubernamentales por mediación de las organizaciones patronales, pero tienen, igualmente, numerosos contactos directos con éstas. Para demostrarlo basta la historia de la construcción de las vías férreas, entre otros muchos ejemplos disponibles. Desde luego, estas relaciones no son nuevas, pero por razones patentes han conquistado, en el transcurso de los últimos años, una considerable extensión. Ha sido la abundancia de estos contactos directos entre las empresas y los poderes públicos lo que nos ha movido a reunirlos en un cuadro particular de análisis.

El empleo de este instrumento suscita numerosos problemas, entre los cuales está el de identificar entre el conjunto de empresas las unidades a las que es razonable tratar como grupos de negocio. El criterio correspondiente a nuestra concepción de éstos es la intermediación del acceso a las autoridades oficiales, puesto que, en este aspecto, existe una diferencia notable entre las organizaciones profesionales y las empresas que actúan de forma aislada. Los grupos patronales, de tipo general o especializado, tienen inclinación, por su misma naturaleza, a entrar en contacto, en todos los niveles del poder público (central, regional y departamental, municipal), con los dirigentes oficiales y es cada vez más frecuente que estas relaciones posean aspectos reglamentarios. Para las empresas, la intermediación es una facultad de hecho, cuya existencia y consistencia dependen, en cada uno de los niveles considerados, de factores y de circunstancias variables. En consecuencia, la identificación de los grupos de negocio implica, por lo menos para los casos marginales, unos elementos de apreciación personal, aun cuando partiendo de bases objetivas. Entre los indicativos de mayor validez de la situación, figura el tamaño, absoluto y relativo, de las unidades económicas. El conocimiento político es, pues, en este dominio, tributario del estudio de la concentración. Este movimiento ha sido objeto de numerosas investigaciones, pero ni en la teoría económica ni, con mayor razón, en la

2. Para una visión general del concepto «grupo de negocio» véase: Meynaud, Jean, *Nouvelles études sur les groupes de pression en France*, París, Armand Colin, 1962, pp. 24-30.

práctica de los negocios, existe una tipología uniformemente admitida de la concentración. Se utiliza esta palabra tanto para calificar las relaciones que implican una distribución jerárquica de orden o de consignas en un conjunto financieramente integrado, como para designar los tratos, más o menos observados, entre asociados que conservan una extensa parte de su libertad de maniobra. Estas divergencias se explican, sin duda, por la complejidad y la fluidez de los fenómenos en litigio, pero se derivan también de los desacuerdos doctrinales o de las oposiciones ideológicas.³

Los economistas distinguen habitualmente numerosos estadios y formas de concentración. Así, separan la concentración horizontal de la concentración vertical. La primera se desarrolla en el mercado de un producto y se limita a conexiones entre los concurrentes, mientras que la segunda engloba una serie de mercados complementarios y se extiende a las relaciones entre cliente y proveedor. Los economistas establecen igualmente una distinción entre la concentración de la producción o concentración industrial por una parte (tamaño de las unidades de producción y participación de éstas en el mercado), y, por otra, la concentración del capital o concentración financiera (interpenetración, con o sin reciprocidad, de las estructuras financieras de las empresas).

En definitiva, el nivel y la calidad de la concentración realizada en un momento determinado depende de la utilización sucesiva o simultánea de varios procedimientos de contenido diferente y de inspiración diversa.

El punto más importante para nuestro propósito es la naturaleza y el grado de la capacidad de acción que este movimiento asegura a los dirigentes de las unidades económicas así formadas. Aun cuando numerosos economistas niegan la validez de una tal presentación, se trata, propiamente hablando, de un poder en el sentido de la capacidad de imponer o de hacer prevalecer una voluntad⁴ —poder estrechamente unido a la aparición y a la consolidación de tendencias y posiciones monopolísticas—. Este poder tiene como sector propio de intervención la disposición y la gestión de recursos poco frecuentes de utilización alternativa, pero entraña tam-

3. A este respecto basta comparar las definiciones de concentración formuladas por L. Sermon (que fue en vida Administrador-Consejero económico de la Brufima) en «Quelques observations sur la concentration au sein de la Communauté Économique Européenne», *Cahiers Économiques de Bruxelles*, n.º 23, tercer trimestre 1964, pp. 299-316, y la del economista marxista Henri Claude en *La concentration capitaliste, Pouvoir économique et pouvoir gaulliste*, París, Éditions Sociales, 1965. Véase también: Champaud, Claude, *Le pouvoir de concentration de la société par actions*, París, Sirey, 1962.

4. Para el estudio del poder económico la obra de referencia básica es en la actualidad: Lhomme, Jean, *Pouvoir et société économique*, París, Éditions Cujas, 1966.

5. Jacques Houssiaux ha analizado profundamente estas cuestiones en su conocida obra: *Le pouvoir de monopole. Essai sur les structures industrielles du capitalisme contemporain*. París, Sirey, 1958.

bién, por el hecho de su ejercicio, consecuencias sociales fundamentales y constituye una de las bases esenciales de la influencia ejercida por el mundo de los negocios sobre el universo político. Desde nuestra perspectiva, el estudio de la concentración nos lleva a captar y a evaluar, especialmente desde el ángulo de su solidez, los enlaces que permiten a los negocios intervenir directa y eficazmente cerca de las autoridades oficiales.

Por otra parte no es una tarea fácil de realizar. En la práctica, hay que vencer grandes obstáculos para la simple localización de estas relaciones, por el simple hecho de que se tropieza rápidamente con el carácter secreto de los negocios. Esta cautela es particularmente notable en la llamada concentración propiamente financiera, ya que no es infrecuente que las decisiones de mayor implicación política sean tomadas a este nivel. Ocurre, sin duda, en este plano como en tantos otros, que al argumentar la imposibilidad de conocer, lo que en realidad manifiesta el investigador es pereza intelectual o un respeto excesivo hacia las potencias económicas. No obstante, existen cuestiones a las que no se puede responder por la discreción sistemática de los interesados.

Y lo que es válido para las estructuras lo es también para las intervenciones frente a los poderes públicos. En realidad, los procedimientos de las empresas como tales son generalmente más discretos que los de las agrupaciones profesionales. Estas últimas, sobre todo las que cuentan con clientela numerosa, se ven normalmente obligadas a exponer sus intervenciones, aunque no sea más que para obtener la confianza o el apoyo de sus partidarios. No es frecuente que los accionistas proporcionen tales preocupaciones a los «managers» y, por consiguiente, el investigador corre el riesgo de afrontar las mayores dificultades para reseñar, simplemente, los contactos establecidos por éstos con los dirigentes públicos.

Estas consideraciones explican, sin duda, el que los grupos de negocio hayan sido habitualmente desdeñados por los teóricos de la presión de grupos. No obstante nada garantiza que las asociaciones profesionales patronales constituyan siempre el elemento esencial o decisivo de la influencia política conquistada por el mundo de los negocios. De todas formas, la carencia de una teoría general nos priva del beneficio eventual de un esquema de análisis probado: al abordar un tal sujeto es necesario, a la vez, investigar los hechos y construir un instrumento de interpretación.

Es casi innecesario escribir que los obstáculos así reflejados presentan una particular gravedad a nivel de los fenómenos europeos. Ciertamente, las transformaciones experimentadas en los instrumentos de producción y las relaciones de negocios en el seno de las economías europeas y entre éstas son ya lo bastante numerosos y lo bastante profundos como para proporcionar un sólido fundamento a nuestros esfuerzos. No obstante, la

situación no deja de evolucionar y, en muchos casos, los resultados conquistados no representan más que una etapa. La incertidumbre que afecta a la construcción política de Europa repercute en las previsiones y en los programas a largo plazo de las empresas; consecuentemente, las perspectivas finales de la concentración económica europea adolecen de claridad.

Nos veremos, por lo tanto, obligados, de todas formas, a razonar sobre datos incompletos y sobre situaciones sin definir. Pero, en estas condiciones, ¿no será prematura la creación de una categoría propiamente europea de análisis político?

* * *

Los fenómenos sobre los cuales van a versar nuestros análisis no son, ciertamente, nuevos. Desde hace largo tiempo y por motivos bien conocidos por los economistas, las empresas de todos los países europeos han adquirido el hábito de efectuar sus inversiones en los demás países del continente, así como en numerosos países extra-europeos. La práctica de las inversiones directas de un país en otro constituye, de este modo, uno de los principales aspectos de la circulación de capitales a nivel internacional. Igualmente y desde hace años es conocida la conclusión de acuerdos interempresariales a través de las fronteras nacionales, o mejor dicho por encima de éstas y ya Sforza podía, en 1929, hablar de la Europa de las alianzas industriales. Estas operaciones que llevan consigo una mayor o menor reciprocidad, representan de facto, al lado de los intercambios de mercancías y de la circulación de personas, una de las grandes formas de contacto entre las economías nacionales y entre éstas y las diversas economías extranjeras. Para caracterizar nuestro propósito de la forma más simple y a la vez más sugestiva diremos que consiste en sustituir o, más modestamente, en añadir a los términos «nacional» y «extranjero», como calificativos de programas o de organismos, el de «europeo».

Presentada así, de manera un tanto abrupta, nuestra tentativa arriesga desconcertar, en cierto modo, tanto a los prácticos como a los teóricos. Es cierto que, por muchos conceptos, ella no se conforma aún a los ordenamientos jurídicos. No obstante, no creemos que carezca de legitimidad científica. La Europa de hoy en día no es ya, como lo era la de ayer, una simple expresión geográfica o cultural. Desde hace casi veinte años se han venido utilizando, a estadios diversos y con exigencias diferentes, dispositivos de unificación y mecanismos de integración. Existe, pues, un clima europeo y, lo que es más importante, unas instituciones fundadas sobre una voluntad de unir a Europa. Esta es la gran diferencia existente con el período comprendido entre las dos guerras, que vio estallar durante

los años treinta, bajo el golpe de fuerzas nacionalistas y belicosas, las solidaridades sectoriales creadas en los años veinte sin un encuadre institucional. Sin duda, incluso limitada a su zona occidental, Europa no está aún completamente terminada en ningún plano y permanece dividida en lo que se refiere a sectores fundamentales de su actividad. No obstante, en el ámbito económico, donde esta oposición es más aparente, los protagonistas no son ya los estados tomados uno a uno, sino dos agrupaciones, la CEE y la AELE, que se dicen y se quieren europeas.

Si las empresas ignorasen esta evolución, nuestro esquema de los grupos europeos de negocio perdería mucho de su verosimilitud. Pero las relaciones de negocios intraeuropeas que se crean y que se consolidan, nos muestran que las empresas no pueden actuar, y que efectivamente no actúan, de esta forma. La noción de un mercado europeo como marco unificado de la actividad económica ha sido incorporada al programa de expansión de aquellas empresas poseedoras de la suficiente fuerza y ambición como para extender sus miras más allá de las fronteras nacionales. Se trata, efectivamente, de estrategias que tienen por objeto no ya una serie de mercados aislados, sino un mercado más vasto, que engloba territorios anteriormente separados. La división de Europa en dos zonas diferentes complica la adaptación de las estrategias a la dimensión europea, pero no impide el conocimiento de las ventajas y de los imperativos del gran mercado y las firmas más poderosas o las más dinámicas determinan su conducta de forma que atenúe o suprima, en lo que a ellas les concierne, los efectos y los riesgos de la división.

Ciertos bosquejos de la situación que se afirman ante nuestros ojos: mecanismos de integración ya en marcha, acomodación de las concepciones y de los programas de las empresas a la lógica de un mercado extenso, legitiman nuestra ambición de utilizar la categoría de los grupos europeos de negocio para exponer lo que está ocurriendo. Estamos en presencia de una materia en plena fusión y sabemos que es siempre peligroso intentar analizar fenómenos todavía «calientes». Pero conocemos también la utilidad de los primeros reconocimientos y de los primeros balances.

Señalaremos otro obstáculo: el carácter de controversia de las cuestiones examinadas en estas páginas. Baste para establecer este carácter el recordar que algunos califican de «Europa de los monopolios» lo que nosotros hemos decidido denominar la «Europa de los negocios». Deseosos de subrayar la naturaleza y las dimensiones del movimiento que consideramos, nos hemos esforzado en no caer en una interpretación unilateral; no obstante, no tenemos la seguridad de haberlo conseguido.

Digamos finalmente que aplicamos, de una manera general, los términos de Europa y de europeo a los territorios y a las organizaciones que habitual-

mente se colocan bajo la rúbrica de Europa Occidental, sin demasiada precisión geográfica. En realidad, deberíamos añadir al término Europa un adjetivo que especificase que los fenómenos analizados no se aplican más que a una parte de nuestro continente. Pero si hubiéramos procedido de esta forma no habríamos hecho más que espesar el texto. La limitación de nuestro análisis a una parte de Europa no significa, de ningún modo, una toma de posición sobre las dimensiones óptimas del movimiento de unión, sino que se deriva de la separación instituida poco después de la segunda guerra mundial y mantenida desde entonces, en lo esencial al menos, a pesar del aumento de los intercambios.

primera parte

FORMACION DE LOS GRUPOS

La puesta en marcha de la integración europea, especialmente en el marco de la Europa comunitaria, ha suscitado ya un vasto movimiento de desarrollo, de reunificación y de colaboración entre las empresas; movimiento que se puede calificar de concentración en el sentido nato de la palabra y que presenta múltiples aspectos. No obstante, el estudio sistemático de este movimiento, cuya dificultad se ve aumentada por la diversidad de las legislaciones y de las prácticas nacionales, permanece en estado embrionario. Hay, ciertamente, numerosos centros y órganos que siguen paso a paso el desarrollo de estas operaciones. Pero, aparte de que el resultado de estas investigaciones no se suele comunicar al público, es más un simple inventario de hechos que un esfuerzo de presentación teórica. Faltan aún obras de fondo debido a la ausencia o a la insuficiencia de perspectiva.¹

El impulso hacia la unificación de los negocios es innegable, incluso aunque no nos encontremos en disposición de fijar con exactitud sus dimensiones. Podemos, no obstante, interrogarnos sobre la legitimidad de referir todas las observaciones efectuadas al único motor de la integración europea. Es cierto, que en realidad, han intervenido otras causas, comenzando por la simple lógica del funcionamiento del sistema capitalista, pero no poseemos los medios para ponderar la influencia respectiva de estos factores.

Supongamos el fenómeno de la concentración industrial. Según una reciente encuesta del Ministerio de Industria de la República Federal, la participación de las cincuenta firmas más importantes en la cifra global de negocios de la industria alemana ha pasado, de 1954 a 1960, del 17,7 % al 22 % (el porcentaje correspondiente a Francia no era, en 1963, más que

1. Sólo conocemos una excepción a esta laguna: la obra de Besson, Jean-François, *Les groupes industriels et l'Europe. L'expérience de la CECA*. París, Presses Universitaires, 1962. Pero trata únicamente de las relaciones establecidas en el sector carbón-acero.

primera parte

FORMACION DE LOS GRUPOS

La puesta en marcha de la integración europea, especialmente en el marco de la Europa comunitaria, ha suscitado ya un vasto movimiento de desarrollo, de reunificación y de colaboración entre las empresas; movimiento que se puede calificar de concentración en el sentido nato de la palabra y que presenta múltiples aspectos. No obstante, el estudio sistemático de este movimiento, cuya dificultad se ve aumentada por la diversidad de las legislaciones y de las prácticas nacionales, permanece en estado embrionario. Hay, ciertamente, numerosos centros y órganos que siguen paso a paso el desarrollo de estas operaciones. Pero, aparte de que el resultado de estas investigaciones no se suele comunicar al público, es más un simple inventario de hechos que un esfuerzo de presentación teórica. Faltan aún obras de fondo debido a la ausencia o a la insuficiencia de perspectiva.¹

El impulso hacia la unificación de los negocios es innegable, incluso aunque no nos encontremos en disposición de fijar con exactitud sus dimensiones. Podemos, no obstante, interrogarnos sobre la legitimidad de referir todas las observaciones efectuadas al único motor de la integración europea. Es cierto, que en realidad, han intervenido otras causas, comenzando por la simple lógica del funcionamiento del sistema capitalista, pero no poseemos los medios para ponderar la influencia respectiva de estos factores.

Supongamos el fenómeno de la concentración industrial. Según una reciente encuesta del Ministerio de Industria de la República Federal, la participación de las cincuenta firmas más importantes en la cifra global de negocios de la industria alemana ha pasado, de 1954 a 1960, del 17,7 % al 22 % (el porcentaje correspondiente a Francia no era, en 1963, más que

1. Sólo conocemos una excepción a esta laguna: la obra de Besson, Jean-François, *Les groupes industriels et l'Europe. L'expérience de la CECA*. París, Presses Universitaires, 1962. Pero trata únicamente de las relaciones establecidas en el sector carbón-acero.

del 18 %).² Tendencias análogas se observan en las economías extra europeas, incluidas aquellas que han alcanzado ya el más alto grado de concentración. En los Estados Unidos, de 1947 a 1962, el porcentaje del activo de la industria detentado por las 100 mayores compañías pasó del 41,3 al 49 %:³ asistimos, además, al desarrollo de concentraciones dirigidas a numerosas ramas de industrias diferentes (conglomerate mergers). Tampoco el Japón es la excepción de la regla y es conocido que, en el orden de la concentración financiera, este país ha conocido una rápida reconstitución de los zaibatsu desmembrados después de la derrota por las autoridades americanas de ocupación.⁴ La concentración, en todas sus formas, es uno de los rasgos constantes de todas las economías avanzadas e incluso los países socialistas utilizan diversas modalidades de concentración por razones de rendimiento. Según una encuesta de la International Management solamente el 2 % de las empresas mundiales controlan del 70 al 80 % de la producción.

En algunos casos, el hecho generador o impulsor de la concentración en Europa se sitúa fuera del continente y, podríamos decir, que hasta fuera de la influencia europea. A este propósito el mejor ejemplo que se puede ofrecer es el de los astilleros. Un extenso proceso de concentración alcanza hoy a este ramo. En Alemania, después de la absorción de Stolcken por Blohm y Woss y de la fusión entre los dos astilleros Howltd (propiedad estatal) y los astilleros Deutsche Werft, la acción se dirige hacia la reunificación de los astilleros en dos grupos, susceptibles de fusionarse ulteriormente para la construcción de navíos de enorme tonelaje. En Francia, en el transcurso de los últimos años, se han producido ya varias fusiones y, a pesar de diversos obstáculos, se orientan hacia un nuevo estadio de concentración.⁵ En Gran Bretaña, un documento oficial reciente, el informe del Comité Geddes, recomienda la fusión de los astilleros, actualmente en número de una sesentena, en cuatro grupos.⁶ El principal móvil de estas operaciones: la necesidad de hacer frente a la competencia, cada día más amenazante, del Japón, cuya participación en la construcción mundial alcanza el 41,5 %. La Comisión de la CEE ha juzgado la situación

2. Según el boletín del CNPF. *Patronat français*, agosto-septiembre, 1964, p. 7.

3. Cifras extraídas de *Hearings before the subcommittee on antitrust and monopoly of the Committee on the judiciary*, United States Senate Eighty-eight Congress Second Session, Part I, p. 394.

4. Reconstitución muy bien descrita por Bochie, Hubert, en *Le miracle économique japonais*, París, Calman Levy, 1965, pp. 71-104.

5. Del *Journal de Genève*, números de los días 23-24 de julio de 1966, p. 7.

6. *Shipbuilding Inquiry Committee 1965-66 Report*. HMSO Cmd 2937. Según las más recientes informaciones disponibles, el Gobierno laborista ha decidido aplicar las recomendaciones del Comité Geddes: se propone crear un organismo encargado de supervisar las fusiones y destinará 70 millones de libras (en préstamos o subvenciones) para facilitar dicha realización.

lo bastante grave como para proponer la concesión de una ayuda comunitaria del 10 % del precio de los navíos a los astilleros de los países miembros.

No se puede atribuir, pues, a la sola integración europea la responsabilidad del movimiento de concentración que se desarrolla actualmente en los países europeos. Lo mismo ocurre con el conjunto de las operaciones de desarrollo y de modernización efectuadas por las empresas en el curso de estos últimos años. Está fuera de toda duda que el contenido y la inspiración de estos programas han sido impuestos por la experiencia de la integración, singularmente en el marco comunitario. Subrayaba W. Hallstein, interviniendo a propósito de la reciente crisis del Mercado Común, el derecho que tiene la economía a que un tratado, firmado por los gobiernos, sea objeto de una aplicación efectiva: «Este derecho lo posee ella (la economía) tanto más cuanto que por decisiones que ha extraído de sí misma con espíritu de empresa se ha regulado por este tratado, y no puede ser negado que miles de millones han sido invertidos porque se tenía confianza en el hecho de que el Tratado además de haber sido firmado sería puesto en práctica». Esta declaración sugiere, a justo título, que la influencia de la integración sobre la política de las empresas ha sido, a la vez, de orden cualitativo y cuantitativo: la integración ha determinado, ciertamente, una importante cantidad de operaciones, pero también ha actuado sobre la orientación de actividades, cuya ejecución, sin ella, habría sido más lenta.

Las mismas observaciones tienen vigencia, por supuesto, para las operaciones efectuadas entre países y, singularmente, para la circulación de capitales. Los mercados de los diferentes países europeos entrañan demasiadas posibilidades de expansión y de beneficio para no haber suscitado una ola de inversiones por parte de las empresas extranjeras. Es este un elemento habitual de la economía capitalista y, una vez eliminados o reducidos los obstáculos derivados de la crisis y de la guerra, esta práctica ha vuelto a funcionar a un ritmo creciente. Pero aun desde este plano, la integración europea, extendiendo y consolidando las perspectivas de actividad y de beneficio abiertas a las empresas, ha constituido un factor de estímulo.

Anotemos, en fin, el papel desempeñado por la penetración económica de los Estados Unidos; penetración que habría tenido lugar de todas formas al constituir Europa el único gran mercado solvente, excepción hecha de los propios Estados Unidos. Pero se puede admitir que esta tendencia se ha visto reforzada y acrecentada por la progresiva constitución de un

7. Comunicación al Comité Económico y Social en fecha 30 de septiembre de 1965. Anexo n.º 2 al *Bulletin d'Information* del Comité, n.º 3-4, 1965, p. 77.

extenso espacio unificado. La penetración norteamericana se ha producido tanto en su forma comercial (crecimiento de las exportaciones de productos americanos), como bajo modalidades financieras (carácter progresivo de las inversiones del capital americano). Cada vez gana más terreno la idea de que el único medio eficaz de hacer frente a la situación es el de realizar una concentración de empresas a escala europea para dotarlas de un peso y de unos elementos comparables a los de las firmas americanas. Jean Rey encarna esta corriente cuando escribe que «hay que buscar soluciones, no ya adoptando medidas de defensa, sino medidas de crecimiento de la Economía comunitaria».⁸

En definitiva, no se puede afirmar que las estructuras de la economía europea se habrían estatificado sin la integración, pero, paralelamente, tampoco podemos anotar al haber de ésta la totalidad de las operaciones o de las aproximaciones llevadas a cabo. Es indudable, no obstante, que las primeras etapas de la unificación, así como sus perspectivas, sin olvidar los efectos de la competencia norteamericana, han representado un elemento de gran alcance en el horizonte empresarial. Por lo demás, incluso aun cuando los grupos de negocio europeos, en su totalidad o en la totalidad de sus dispositivos, no tengan su origen en el movimiento de integración, se han asomado, ahora, a la escena europea y en su calidad de tales son capaces de ejercer una influencia a escala continental; sus estructuras tienen un interés directo para el análisis político. Examinaremos, pues, sucesivamente las modalidades, la amplitud y los resultados de esta evolución: al ser nuestro único objetivo el esclarecer las gestiones y los procedimientos ejercidos por los grupos sobre los poderes, limitaremos al mínimo indispensable la parte de consideraciones de técnica económica y financiera.

CAPÍTULO PRIMERO

MODALIDADES DE CONSTITUCIÓN

El establecimiento en Europa de una economía de gran espacio colocaba a las Empresas en la necesidad de realizar un cierto número de reajustes y de adaptaciones, obligación que atañía tanto a las firmas de los países europeos como a las de los países extraeuropeos, interesadas en el mantenimiento, establecimiento o en la expansión de sus relaciones con Europa. No será ocioso el recordar los problemas suscitados, de esta forma, a las empresas, aún las más considerables, dada la extensión del espacio comunitario, ya que el conocimiento de los móviles nos permitirá una mejor comprensión del alcance de las medidas tomadas. Para ajustar sus órganos a las exigencias de la integración, las empresas disponían, en principio al menos, de toda una gama de procedimientos cuyas características principales será conveniente indicar, aun sin buscar una presentación exhaustiva. No obstante, hay una posibilidad que les estaba, y que les sigue estando, vedada: la de utilizar un molde jurídico propiamente europeo. Será conveniente subrayar esta deficiencia que iniciativas recientes se esfuerzan en eliminar.

SECCIÓN I — FACTORES DE LA EVOLUCIÓN

El punto esencial ha sido, y continúa siéndolo, la perspectiva de una supresión total de las fronteras económicas entre los países europeos, desaparición acompañada, no lo olvidemos, de la creación de una tarifa común frente a los terceros países. P. Drouin observa, justamente, que «incluso si las ambiciones de los creadores de la CEE van aún más allá, son, en primer lugar, las libertades de circulación de bienes, de personas, de capitales y de servicios, las que aparecen como manifestaciones más tangibles

8. En *Communauté Européenne*, abril, 1965, p. 3.

del Tratado de Roma».¹ El resultado inmediato de esta «ruptura de la clausura» es el de confrontar con un mercado de vastas dimensiones los aparatos de producción y de distribución conseguidos por los Estados de dimensiones medianas, aunque, al propio tiempo, la edificación de una clausura común plantea una serie de problemas específicos a las empresas de los países que no forman parte de la combinación.

Se observa habitualmente que la cuestión fundamental para las empresas de los países europeos es, desde ahora, un problema de dimensión: es el tema, familiar a los economistas, de la relación entre la amplitud del mercado y el tamaño óptimo de las empresas.² Las empresas ansiosas de aprovechar la ocasión, o simplemente preocupadas por preservar su situación, se ven obligadas a ampliar su dimensión a nivel exigido por el ensanchamiento del mercado. La cuestión, primordial en el campo de la rentabilidad, presenta, también, un interés excepcional para el análisis político en la medida en la que la dimensión constituye una de las variables-claves del poder económico y, consecuentemente, de la eventual influencia de los dirigentes de empresa sobre las autoridades oficiales. Por lo tanto será el aspecto de estos mecanismos de reajuste el que retendrá especialmente nuestra atención; tampoco debemos olvidar las transformaciones en los métodos y en los hábitos de gestión que, inevitablemente, entraña la apertura de las fronteras. A este propósito basta observar cómo para las empresas de uno cualquiera de los países del Mercado Común la clientela de los cinco restantes, etiquetada antes como «extranjera», tiende, y tenderá más cada vez, a convertirse en clientela «interior» (la tendencia a tratar a los restantes países miembros como regiones de un espacio único se acentúa por la contigüidad geográfica que caracteriza a la CEE, a la inversa de lo que ocurre con la AELE (EFTA). De aquí los múltiples cambios en el establecimiento de contactos, en la constitución de relaciones, en la utilización de lenguas.

Estos cambios parecen derivarse, en un primer análisis, de la técnica organizativa. Se tratará, por ejemplo, de aumentar los conocimientos lingüísticos de muchos servicios (administrativos, comerciales, financieros...). Pero, aparte de sus consecuencias directas sobre el modo de funcionamiento de las empresas, estos reajustes son susceptibles de ejercer efectos indirectos sobre el movimiento mismo integrativo suprimiendo o atenuando numerosas dificultades de comunicación y de comprensión. Hasta ahora, el desarrollo de las relaciones empresariales y el de los intercambios comer-

1. En *L'Europe du Marché Commun*, París, Julliard, 1963, p. 84.

2. Para una buena exposición de este difícil problema, véase: Taboulet, Henri, «Transformation des marchés et dimension optimum des entreprises», *Bulletin Sedeis*, número 927, suplemento n.º 1 de 1.º de septiembre de 1965. Véase también, Wickham, S., *Concentration et dimensions de l'entreprise*, París, Flammarion, 1966.

ciales ha tendido, sobre todo, a acrecentar la difusión de la lengua inglesa, tendencia que se manifiesta incluso entre los países miembros de la CEE (caso, que no es raro, del hombre de negocios alemán o francés que utilizan el inglés como vehículo de comunicación). Se observa, hoy día en Francia, un neto crecimiento del estudio del inglés (uno de los factores de esta propensión ha sido la instalación de numerosas empresas americanas) y se atribuye al gobierno francés la intención de introducir la enseñanza de los rudimentos de esta lengua en las escuelas primarias. No obstante, es permisible pensar que el desarrollo de la integración llevará a los diferentes países europeos a preocuparse, algo más de lo que lo están haciendo ahora, por los idiomas de sus asociados. Aunque conviene manifestar una prudencia exquisita en las comparaciones de este orden, merece que se evoque aquí el ejemplo de las relaciones de negocio en el seno de la Confederación Suiza.

En Suiza no existe ninguna reglamentación oficial del empleo de lenguas en la vida de los negocios. Son las mismas empresas las que determinan su política en este ámbito y lo hacen, naturalmente, del mejor modo para sus intereses. El problema concierne, particularmente, a las empresas que tienen establecimientos u oficinas en las tres grandes zonas lingüísticas (alemana, francesa e italiana), así como a las que distribuyen sus productos y servicios por todo el territorio. Para las relaciones con la clientela, las firmas suizas de extensión nacional proporcionan en las tres lenguas las indicaciones concernientes a sus actividades (prospectos, marcas en el embalaje, catálogos publicitarios...). En lo que se refiere a la gestión interna, los titulares de los puestos de alguna importancia deben comprender la lengua de sus compañeros pertenecientes a otras zonas lingüísticas (lo que permite a cada uno hablar en su propia lengua en las reuniones, sin que sea necesario recurrir a las traducciones): sobre la base de arreglos de este tipo se regulan las cuestiones postales y las relaciones telefónicas.

Si las dificultades de comunicación constituyen uno de los obstáculos para la formación de un sentimiento de pertenencia común, el sistema helvético es, ciertamente, un factor de unidad nacional. Incluso este sistema, muy sólido de resultados de su largo uso, está experimentando una cierta presión por parte de la lengua inglesa que tiende a introducirse, en la misma Suiza, en algunos sectores del mundo de los negocios (especialmente en el sector bancario).

La necesidad del reajuste se hace sentir, igualmente para las empresas exteriores al conjunto europeo, desde el momento en que intentan mantener o extender su alcance en el mercado ampliado. El hecho mismo de esta ampliación tiene como resultado (en la generalidad de los casos) el

aumentar el valor de la clientela europea porque es mucho más fácil y atrayente vender en un gran mercado, en el que el consumo masivo provoca una cierta armonización de gustos, que en una serie de mercados pequeños y medianos tabicados por la protección arancelaria. No obstante, la presencia de una tarifa exterior común —aunque contrariamente a tantas leyendas interesadas esta tarifa sea menos proteccionista que la de otras grandes unidades, sobre todo que la de los Estados Unidos— obliga a las empresas extraeuropeas a una adaptación de sus instrumentos operativos. El objeto de esta adaptación es el de eliminar, en la medida de lo posible, las incidencias del exclusivismo comunitario sobre la competitividad con las firmas de los países europeos, por lo que la solución normalmente adoptada por las empresas extraeuropeas es la de establecerse en el interior del espacio europeo, para beneficiarse, también, de la paulatina desaparición de las barreras aduaneras. Pero ya hemos dicho que esta implantación plantea problemas a las firmas europeas y, a la vez, las incita o las obliga a nuevos reajustes, sobre todo en lo que se refiere a la dimensión.

Hasta ahora hemos razonado como si la Europa no comunista formara un espacio económico unificado, o en vías de serlo. Todo el mundo sabe que no es este el caso y que en esta Europa existen dos grandes zonas separadas, la de los Seis y la de los Siete (algunos dicen, más simplemente, dos Europas económicas). La AELE (EFTA) ha constituido, indiscutiblemente, una respuesta a la constitución de la CEE y, ciertamente, los dirigentes de la primera no han ocultado nunca su voluntad de llegar a un acuerdo con el Mercado Común. Muchas razones han impedido la firma de un tal acuerdo, una de las principales ha sido que para los fundadores de la CEE el desarme aduanero no constituía un objeto en sí, sino un instrumento al servicio de un objetivo político mucho más extenso y definitivo. Para nuestro propósito, el resultado más claro de esta división es que las empresas de cada una de estas uniones se encuentran respecto de la otra en una situación idéntica a la de las empresas extraeuropeas.

Es posible que la situación actual sea provisional, pero las empresas deseosas de proteger o mejorar su posición no pueden apoyarse en tales perspectivas. La división de Europa (hay muchos que estiman actualmente que esta división causa más perjuicios a la Gran Bretaña y a sus asociados de la AELE (EFTA) que a los países de la CEE) impone, pues, reajustes particulares, siendo uno de los principales la instalación de las empresas de una de las asociaciones en el territorio de la otra. Según la fórmula de H. Schwamm «Los Siete van a casa de los Seis... y los Seis se dirigen al territorio de los Siete»,³ el primero de estos movimientos, por razones que

3. En «Le nouveau visage de l'Europe industrielle», *Bulletin du Centre Européen de la Culture*, n.º 3, 1960-61, p. 31.

veremos posteriormente, más abundante que el segundo. De este modo, las fronteras de la Europa de negocios no coinciden con las que separan las dos uniones económicas.

Por lo demás, es prematuro, incluso para el Mercado Común, hablar de una integración completa del espacio económico. Que se considere su letra o sus virtualidades, según opinión de G. Villiers,⁴ el Tratado de Roma está todavía muy lejos de haber sido objeto de una realización integral. El desarme aduanero no se ha acompañado de un acercamiento efectivo de las condiciones de explotación, particularmente en el orden de la legislación fiscal y de la seguridad social. De las disparidades que complican los procesos de reajuste de las empresas a las realidades de un mercado ampliado se derivan fenómenos del mismo orden, que se observan incluso en Estados federales constituidos hace tiempo. Estos problemas varían de una rama a otra, lo que explica la adopción de estrategias diferentes según las actividades en juego. Teniendo en cuenta la dificultad de aproximar y armonizar las legislaciones, es probable que estas desigualdades durarán bastante tiempo. Hay otros elementos, además de la heterogeneidad de los dispositivos legislativos o reglamentarios, que pesan y continuarán pesando sobre las estrategias del reajuste: así la diversidad de los gustos y, en ciertos aspectos, de las necesidades de acuerdo con las regiones de Europa (punto particularmente importante para un ramo como la industria alimenticia, cuya gran expansión es conocida).

La amplitud de los reajustes necesarios o deseables depende de múltiples factores, cuyo análisis se escaparía de los límites de este libro. Digamos solamente que, en paridad de situaciones, el esfuerzo de adaptación será menos difícil para las empresas que practicaban ya una política de expansión de ventas en el extranjero. Caso, por ejemplo, de la sociedad belga de productos fotográficos Gevaert, muy bien situada en la lista mundial de su ramo: desde su fundación en 1894 ha mantenido una política de conquista de mercados exteriores; ya antes de la creación de la CEE esta empresa colocaba la mitad de sus exportaciones en los 5 restantes países. Por lo que una vez puesto en marcha el Mercado Común, esta empresa no ha tenido las mismas preocupaciones que las que habitualmente se dedicaban a la explotación limitada del mercado nacional, ayudándose, para ello, con las elevadas barreras aduaneras.

Naturalmente, la posesión de amplios medios financieros puede facilitar considerablemente la realización de una política de adaptación. Se ha señalado, en los medios competentes, la facilidad con la que el grupo Pont à Mousson ha podido realizar un determinado número de absorciones y de

4. En *Le Monde*, n.º 6-7, diciembre, 1964.

nuevas inversiones. Así, el lanzamiento, por cuenta de su filial saarresa Dilling en asociación con el grupo de la Marina y con las acerías saarresas Roeschling, de la construcción de una acería de un millón de toneladas de capacidad. Esto es posible porque la compañía Pont à Mousson dispone, merced a una muy prudente gestión, de una gran acumulación de reservas mobiliarias e inmobiliarias (singularmente una amplia cartera de participación, cuyos elementos pueden ser arbitrados en función de las necesidades de su estrategia industrial).

Esta necesidad se observa en los sectores desarrallados o industrializados. Recordemos que para la realización del proyecto del avión supersónico Concorde han tenido que asociarse Francia y la Gran Bretaña. Proyecto cuyo coste efectivo aumenta incesantemente, a medida que van avanzando los trabajos, en relación a las previsiones establecidas. Pero, dentro de los diversos grados, ocurre lo mismo en todos los ramos. Contemplemos el caso de la empresa Motta de Milán, fundada en 1920 por un pastelero-confitero que tuvo la idea de industrializar el oficio, la cual es, actualmente, la primera empresa en su ramo de Europa (su volumen de negocio, que no ha sido publicado, parece que se ha triplicado en 10 años). El coste de instalación de sus tiendas en Italia oscila, por unidad, de los 200 a los 800 millones de liras (mil millones para los restaurantes o «grills» levantados en las autopistas).

Las nuevas inversiones de Motta-Milán han alcanzado la cifra de tres mil cien millones de liras en 1965 (cuya mayor parte se ha empleado en dos restaurantes levantados «a caballo» sobre las autopistas). De acuerdo con las declaraciones efectuadas por la empresa, las filiales Motta-Alemania y Motta-Francia, fundadas hace ya cuatro años, no son todavía rentables.

Los reajustes dimensionales que acabamos de evocar están llamados a aumentar, normalmente, la eficacia y, por lo tanto, la rentabilidad de los instrumentos de producción: pero, en la mayoría de los casos, estas actividades habían sido ya intentadas, con diversa fortuna, y por otra parte habrían podido continuar desarrollándose dentro de los antiguos límites aunque con un rendimiento menor. Contrariamente, hay ramos cuya existencia está subordinada a la presencia de un mercado extenso; en otros términos, el peso de las inversiones intelectuales y materiales que estos ramos necesitan, alcanza un grado tal que sólo un gran espacio económico es capaz de soportarlo (en caso de necesidad mediante la división racional de los esfuerzos entre las unidades miembros). En el primer caso, el paso a la dimensión superior mejora la productividad del trabajo de una manera directa o indirecta, mientras que en el segundo este paso condiciona la posibilidad misma de emprender semejantes actividades. Citemos, a este propósito, la fabricación de los grandes computadores electrónicos, la cons-

trucción aeronáutica, la preparación y el lanzamiento de los diferentes ingenios y vehículos espaciales.

Aparte de su novedad, estos ramos se caracterizan, generalmente, por encontrarse en un estado de evolución incesante sin que se entrevea, aún, un estadio técnico de estabilización, exigiendo, consecuentemente, unos gastos de investigación muy considerables, y por tener unas implicaciones políticas muy acentuadas (notablemente por el hecho de su importancia para la defensa nacional). Deberemos examinar si el movimiento de integración europea, especialmente dentro del ámbito del Mercado Común, ha suscitado ya la formación de grupos europeos capaces de dedicarse con éxito a tales actividades y, en caso de una respuesta negativa, determinar las razones de tal insuficiencia, de la que los avatares de la Bull frente a la General Electric son una buena muestra.

SECCIÓN II — TÉCNICAS DE FORMACIÓN

Las operaciones que vamos a examinar pueden derivarse *inicialmente* de una inquietud de defensa y de protección de las posiciones adquiridas, o de una voluntad de expansión y de conquista de nuevas ventajas. En la práctica, no obstante, esta distinción no tiene un gran alcance, porque sólo a duras penas se puede plantear una estrategia puramente defensiva, salvo desde una perspectiva de inspiración derrotista y, como tal, casi necesariamente abocada al fracaso. En diversos grados, los reajustes exigidos o sugeridos por el ensanchamiento del mercado implican un elemento de estrategia ofensiva. Por ello, no mantendremos esta división de los móviles como principio interpretativo.

En cambio, nos parece útil distinguir entre las operaciones que se derivan de actos aislados de las empresas consideradas, o que impliquen una reunión común de recursos, en el sentido más amplio del término. Estudiaremos, pues, sucesivamente, las evoluciones por reajustes individuales y las debidas a reajustes colectivos. Aunque en la práctica los dos procedimientos se llevan a efecto de manera acumulativa, especialmente en las unidades de negocio importantes, creemos necesario aclarar las características propias de cada uno de ellos.

La estrategia de los reajustes colectivos, tal como nosotros la concebimos, se basa, finalmente, en una conjugación de esfuerzos y en una aportación común de los recursos para la realización de un objetivo compartido. Ahora bien, ocurre que una situación de este tipo se deriva, en realidad, no de un acuerdo entre las empresas afectadas por la operación, sino de la voluntad del más fuerte (adquisición del control de una sociedad a pesar

de la oposición del equipo dirigente). En un sentido, se trata, aquí, de programas individuales concebidos y ejecutados sin tener en cuenta las preferencias ajenas. Considerando los resultados objetivos de estos procedimientos sobre las estructuras de los instrumentos de producción, preferimos introducir estos programas en la estrategia de los reajustes colectivos desde el momento en que repercuten en los modos de organización y de gestión de varias empresas. Ciertamente, las condiciones en las cuales se efectúan estas operaciones tienen su importancia (sobre todo para el funcionamiento posterior de las unidades constituidas de este modo), pero, para nuestro propósito, lo más importante es la comprobación de los cambios estructurales. En muchos casos, por otra parte, no resulta nada fácil el evaluar la dosis de libertad o de coacción que han predominado en el cambio observado.

I. Evolución por reajustes individuales.

Es la situación, en la cual una empresa se considera lo bastante fuerte como para realizar, por sí misma, mediante sus propios recursos, los reajustes indispensables o que, a pesar de los riesgos corridos, prefiere probar fortuna de este modo para evitar las implicaciones de las fórmulas colectivas (desaparición del control familiar sobre una empresa). Manifestaciones de esta actitud las observamos en empresas europeas deseosas de conservar su autonomía, actitud compatible, desde luego, con la absorción por parte de un grupo poderoso de pequeñas unidades, pero poco favorable para una cooperación entre iguales que lleve consigo concesiones recíprocas. Este punto de vista es compartido también, muy frecuentemente, por las grandes empresas de los países extraeuropeos (de Estados Unidos, sobre todo) cuya ambición es establecerse en Europa siguiendo su propia y exclusiva inspiración: estamos ante la expresión de una fuerza segura de sí misma.

Se pueden colocar bajo esta rúbrica los esfuerzos de toda índole llevados a cabo por las empresas para modernizarse y adaptarse a las nuevas condiciones, cuyo resultado es, normalmente, la realización de transformaciones en las estructuras internas o una aceleración de estos cambios, así como un crecimiento o una redistribución conducente a la ampliación de determinadas naves, o a la creación de nuevos talleres, e incluso a la creación de nuevas fábricas. En otras palabras, el movimiento implica, en sus diversos grados, un remodelado de los instrumentos de producción.

Tomemos el ramo de la construcción eléctrica en Francia: la aplicación del Tratado de Roma ha supuesto numerosas medidas de tipo interno

de racionalización y de reorganización tendentes a mejorar la posición competitiva de las empresas en relación a sus concurrentes europeos. No parece que el Mercado Común haya acarreado un crecimiento espectacular de las inversiones (desfavorablemente afectadas por la reducción de los beneficios marginales), al contrario, las empresas han tendido a concentrar sus inversiones en aquellos sectores en los que la integración europea parecía abrirles las mejores perspectivas. La influencia de los procesos integradores no es dudosa.⁵

Tratándose de estas operaciones, es siempre muy difícil determinar la parte que corresponde, en su desencadenamiento, a las exigencias de la integración europea. No obstante, los expertos no dudan en afirmar que la apertura de las fronteras ha sido, en muchos casos, un impulso para la modernización. Ha sido así, particularmente, para el ramo textil, en el que las perspectivas de una crecida competencia han acelerado un proceso, relativamente lento hasta entonces, de modernización y de adaptación de las empresas (tendencia particularmente señalable en el campo de los textiles sintéticos y en las actividades de tratamiento conectadas con la química).

Un punto significativo es la comparación de las estrategias utilizadas por las firmas de un país para penetrar, por sus propios medios, en el territorio de otro país y asegurarse parte de la clientela. Desde el punto de vista de la forma de penetración se puede proceder creando filiales o estableciendo simples sucursales, sin personalidad jurídica propia, y como tales englobadas dentro del campo de actividad de la principal. En lo que se refiere al contenido de la penetración, puede consistir en un desarrollo de las exportaciones, en cuyo caso la empresa interesada se limitará a montar o a perfeccionar una red comercial (con o sin personalidad moral) y, eventualmente, a instalar una organización de stockage. Se puede optar, igualmente, por la creación de unidades de producción, siendo una fórmula intermedia la del taller o fábrica dedicada al montaje de piezas fabricadas en el país de origen, tales como las cadenas de montaje de los automóviles.

La elección entre estas diversas técnicas depende de múltiples factores entre los cuales mencionaremos, aunque solo sea para ilustrar su variedad, los siguientes: las reglamentaciones jurídicas y fiscales del país de implantación; el valor y el coste de la mano de obra; la naturaleza de la actividad emprendida; la actitud de la clientela (existencia de un antagonismo o, a la inversa, de un prejuicio favorable respecto al artículo extranjero); la amplitud de los recursos financieros disponibles. Hace falta con-

5. Janos Szokoloczy-Syllaba, *Les organisations professionnelles françaises et le Marché Commun*, París, Armand Colin, 1965, p. 184.

tar, igualmente, con las preferencias de los dirigentes responsables, que, sobre estos problemas, están muy lejos de tener opiniones uniformes. Por ejemplo, los responsables de la Gevaert no consideran que la creación de fábricas en el extranjero sea la mejor estrategia. De hecho no han levantado más que un pequeño número (una, cerca de Lille y, otra, en Barcelona). Para ellos, la construcción de tales fábricas entraña riesgos inútiles, ya que, para desarrollar los negocios, es suficiente disponer de una red cuyas ramificaciones correspondan a las condiciones del comercio local y que proporcione a la clientela los servicios que ésta espera. Igualmente los industriales alemanes de la alimentación que se interesan, cada día más, por el mercado francés, se limitan, en la mayoría de los casos, a la creación de un aparato comercial, a veces de naturaleza colectiva, que es quien distribuye los productos fabricados al otro lado del Rhin. La venta se efectúa ya sea por medio de una sucursal con el mismo nombre que el de las empresas interesadas, o a través de filiales de distribución que permitan, de alguna manera, afrancesar las mercancías.

Por el contrario, la firma Motta se pronuncia a favor de una política de producción sobre plaza, ya que, según ella, factores diversos (sobre todo el peso de las tasas fiscales y las reglamentaciones sanitarias) imponen bastante rápidamente un límite a las exportaciones. Es cierto que en este caso la fórmula de la producción puede invocar, a su favor, un imperativo: el de proporcionar productos frescos y adaptados al gusto de cada público (tanto nacional como regional). Se puede pensar que si el consumo francés de productos alimenticios alemanes, todavía muy débil, se desarrollase, los industriales de este ramo optarían por una política análoga: ya la Herta (a la cabeza del continente europeo por su producción de carne fresca, de conservas de carne y de charcutería) fabrica, en la misma Francia, una extensa parte de los productos destinados al mercado francés. Las firmas americanas, que detentan sólidas posiciones en el ramo alimenticio (por ejemplo el 15 % del mercado francés de la «biscotterie» y de la galletería) proceden, generalmente, a nivel de la producción.

En principio, la producción realizada en el exterior del país está destinada a la venta en los mercados extranjeros. No obstante, suele ocurrir que los promotores de la operación utilicen este procedimiento para abastecer, a mejores precios, el propio mercado nacional. La fabricación de productos, o de sus elementos, fuera de las fronteras representa, en estas condiciones, un simple desvío, que permite a los interesados bien el paliar ciertas insuficiencias de la economía nacional o realizar economías en los costes de fabricación. Como ejemplo de un tal desvío podemos citar la exportación a los Estados Unidos de una parte de la producción realizada

en Europa por las filiales de sociedades americanas, la base principal de la operación es el desfase entre los salarios americanos y los salarios europeos (de aquí el reproche hecho a estas firmas por los sindicatos americanos de que contribuyen a la agravación del subempleo en Estados Unidos). Actualmente, la industria alemana emplea este método debido al alza de los salarios y a la falta de personal entrenado para la reducción de horarios. De este modo, los fabricantes alemanes de aparatos electrodomésticos hacen fabricar en Italia refrigeradores y lavadoras que son, posteriormente, vendidas en Alemania con el nombre de marcas conocidas.

Según el *Frankfurter Allgemeine Zeitung*,⁶ este traspaso de la producción al extranjero, que se produce sobre todo en la industria de los artículos de consumo, es mucho más frecuente de lo que habitualmente se cree. Sin este traspaso, algunos ramos industriales (particularmente numerosos sectores de la confección) no podrían responder a la demanda. El periódico menciona el establecimiento, en la autopista Milán-Venecia, de un nuevo polígono industrial que responde al nombre de Zingonia. Muchas firmas alemanas están considerando la posibilidad de implantarse en él. Pero no es solamente en Italia donde se produce este traspaso, el diario menciona también a Austria, España, Portugal, Grecia e incluso Líbano.

No insistiremos aquí en cuales son los móviles que presiden la selección de los países y, dentro de éstos, la elección de las regiones de penetración. Desearíamos, únicamente, mencionar un caso que se sale de lo corriente: el de la firma italiana Necchi, cuya actividad base era la fundición, que se ha convertido, durante los años cincuenta, en uno de los más importantes productores europeos de máquinas de coser. Ahora bien, antes de extenderse por Europa, la empresa intentó establecerse en Estados Unidos, lo que, efectivamente, ha conseguido. Según sus dirigentes los éxitos obtenidos en el mercado americano son los que la han permitido desarrollarse en Europa, sobre la base de unas fórmulas diversificadas (filiales en Gran Bretaña y en Turquía, fábricas, bajo licencia, en Yugoslavia, red de ventas en Francia...).

* * *

Los reajustes que acabamos de mencionar, se trate de asegurar la posición de una firma en el mercado interior o de abrirle los mercados de terceros países, no son ciertamente desdeñables y habrían ya modificado, por sí solos, de manera significativa, la estructura de los instrumentos de producción. Desde el ángulo de la integración europea, uno de los puntos

6. N.º del 11 de agosto de 1966.

más importantes en la solidez respectiva de los diversos géneros de implantación extranacional. Se admite generalmente que la creación de unidades de fabricación promueve, entre los países interesados, unos vínculos más fuertes y más duraderos que la formación de una simple red comercial. Al exigir las fábricas inversiones más fuertes que las oficinas comerciales, la firma propietaria se inclina, en caso de dificultades de explotación, a renunciar antes a las segundas que a las primeras. Por otra parte, el licenciamiento de una mano de obra industrial provoca, normalmente, más dificultades que la dispersión de una red de agentes comerciales. No obstante, estas consideraciones no deben hacernos olvidar la importancia de la venta, y especialmente de la venta estabilizada, en la vida de los negocios: desde el momento en que las corrientes comerciales adquieren una cierta permanencia producen, también, rendimientos sólidos. El simple pacto de venta, aunque no tenga un alcance decisivo en cuanto a la integración, no es desdeniable.

Sin desconocer la importancia y el interés de los reajustes individuales, nos podemos preguntar si, por su mismo carácter, estas operaciones son suficientes, en la media de los casos, para la realización de las adaptaciones indispensables. Es cierto que para las firmas americanas que se lanzan a la conquista de mercados europeos no existen, a este respecto, demasiados problemas (excepción hecha de la creación de capacidades de producción excedentaria que, a la larga, podrían perjudicar a las mismas empresas y hasta a las economías europeas en juego): estas empresas consideran como estrategia óptima la creación de una red integrada por filiales al 100 %, y no cabe duda de que disponen de los medios necesarios para realizar tales proyectos en condiciones de rentabilidad suficiente. Por el contrario, es dudoso, para la media de los casos, que esta estrategia esté al alcance de las empresas europeas. Estas, especialmente si desean penetrar con fuerza o simplemente de manera apreciable en los mercados extranjeros, se ven obligadas a poner en práctica la estrategia de los reajustes colectivos. El sector de la fabricación de refrigeradores en Francia nos proporciona una buena ilustración sobre este punto: el número de fabricantes que alcanzaba la cifra de 45 en 1958, se había reducido, en 1965, a 6 o 7. Y se estima que uno o dos desaparecerán también durante el año en curso. Un solo grupo, el grupo Thomson-Hotschkiss-Brandt, parece encontrarse en situación, con una producción anual superior a 300.0000 muebles, de afrontar la competencia internacional de una manera satisfactoria. Está claro que, en una situación de este tipo, la técnica de las adaptaciones individuales, y más utilizada a título exclusivo, sería completamente insuficiente.

Este tipo de reajustes no es necesariamente incompatible con las fórmu-

las de tipo colectivo. Es normal que una firma se esfuerce en mejorar su capacidad y su eficacia propias colaborando con otras y es fácil pensar que un arreglo semejante puede constituir el preludio necesario o deseable de una aportación común de los recursos. Debemos examinar ahora las modalidades, complejas y numerosas, de una tal asociación.

II. *Evolución por reajustes colectivos.*

A partir del momento en el que las firmas se deciden a colaborar, pueden escoger entre fórmulas de alcance extremadamente variado, ya que abarcan desde el simple intercambio de información económica o técnica, hasta la realización de una fusión total. Tres dificultades complican todo intento de análisis: la flexibilidad de estos procedimientos, ya que la práctica no cesa de crear nuevos métodos o instrumentos que difieren, más o menos, de los tipos generalmente conocidos; la propensión de los mandos dirigentes a utilizar acumulativamente estos procedimientos, lo que hace que el comentador, aun correctamente informado de los detalles de la operación, no se encuentre en situación de distinguir lo esencial de lo secundario; la tendencia de las empresas a resguardar estas operaciones bajo la rúbrica de «secreto de negocios», propensión que agrava las dos dificultades precedentes. Estos obstáculos se multiplican cuando, como sucede hoy día en Europa, estas operaciones se realizan, al menos en parte, en un plano internacional. Desde ahora, la descripción que vamos a iniciar no tiene otra ambición que la de caracterizar los principales tipos de gestión, en función de nuestra propia preocupación que continúa siendo la de elucidar las condiciones de la influencia política de los negocios en el ámbito europeo.

Habitualmente, se distinguen dos grandes clases de uniones: acuerdos o alianzas que dejan intacta la estructura jurídica de las firmas participantes y operaciones financieras que entrañan una interpenetración de capitales. En el primer caso, la asociación pone en juego ciertos aspectos o compartimientos de la autonomía de gestión, mientras que en el segundo es el principio mismo de esta autonomía lo que se encuentra en juego. No obstante, existe un estadio intermedio que puede ser objeto de múltiples y diversas utilizaciones: el de la conjunción de acuerdos con las operaciones financieras, teniendo éstas por objeto el permitir la realización de los primeros o el de asegurar su consolidación.⁷

7. Al estudiar la interpenetración de las empresas en la mecánica europea, Henri Schwamm (*Science politique et intégration européenne*, op. cit., pp. 82-101) distingue seis series de operaciones: concentraciones industriales comerciales o financieras; adqui-

Se considera, habitualmente, que sólo las firmas de una cierta dimensión pueden tener acceso a la estrategia de los reajustes colectivos, sobre todo en la forma de una participación voluntaria en los acuerdos o agrupaciones. Dicho de otra forma, estos reajustes no podrían tener lugar más que en aquellos ramos ya suficientemente concentrados. Punto de vista que no es del todo inexacto, basándose en la experiencia. No obstante, sucede que empresas de dimensiones relativamente pequeñas llegan a realizar, de manera eficaz, programas de organización y de gestión colectivas.⁸

1) *Acuerdos y alianzas.*

Algunas de las fórmulas utilizadas bajo este título y que no dejan de tener una cierta utilidad intrínseca para los participantes, repercuten escasamente sobre la autonomía de la gestión: así, por ejemplo, el intercambio de información (informaciones recogidas sobre nuevos mercados o comunicación de los resultados de las misiones de estudios). Citemos, además, la adopción, por todas o parte de las empresas de un ramo, de una política de compras en común, ya se trate de un abastecimiento masivo de productos básicos o de la compra, en grandes cantidades, de materiales standardizados. Pero la mayoría del tiempo la cooperación será más íntima, y, por lo tanto más constrictiva, pudiendo intervenir a nivel de la producción, de la comercialización o de ambas.

A nivel de la producción, son los simples acuerdos de normalización los más frecuentes, aun cuando se conozcan numerosos casos de acuerdos de especialización. A veces ocurre que esta especialización es decidida por una empresa actuando por su propia voluntad, aunque, más a menudo, resultará de una colaboración con otras empresas implicando ventajas y amparos recíprocos. No es infrecuente que tales operaciones estén acompañadas de un intercambio de patentes o licencias o de una aportación en común de conocimientos técnicos. Señalemos, a este propósito, los acuerdos tomados en la construcción ferroviaria en Francia y que abarcan alrededor del 80 % del potencial del ramo. Estos acuerdos, que se presentan como de carácter técnico, responden, en principio, al deseo de satisfacer en

sición de participación o de control; creación de filiales industriales o financieras; acuerdos comerciales y de representación; acuerdos industriales y licencias. Mucho más precisa y matizada que la nuestra, esta tipología presenta un gran interés para el estudio detallado de los cambios ocurridos en el campo de la producción. Pero ya que nuestro propósito se dirige únicamente a extraer las consecuencias políticas de estas transformaciones, hemos preferido emplear una clasificación más rudimentaria, cuya simplicidad permita resaltar los rasgos que nos interesan directamente.

8. Pueden hallarse numerosos ejemplos en un número especial de *Patronat Français*; «Les groupements d'entreprise. Des exemples et des enseignements».

las mejores condiciones de eficacia, las exigencias de modernización de la SNCF que absorbe alrededor de las cuatro quintas partes de la producción; abarcan, igualmente, los mercados establecidos con los clientes particulares y con los países extranjeros.

En cuanto a los acuerdos de comercialización propiamente dichos, que pueden o no derivarse de un acuerdo de producción, tienen un contenido muy variado: establecimiento de una oficina de venta común (con o sin personalidad jurídica); utilización conjunta de una marca de calidad o explotación de una marca en común (con publicidad común, en caso necesario). Se pueden enlazar estos acuerdos con la fórmula de las agrupaciones para la exportación, que permiten a las empresas de talla media lanzarse a la conquista de mercados extranjeros. Mencionaremos, a este propósito, el caso de Gexa: este grupo fue creado en Francia por cuatro grandes empresas de equipo mecánico y eléctrico, que reunieron conjuntamente su potencial técnico, industrial y comercial para la instalación y la exportación de fábricas completas.

En fin, se observan numerosos casos de cooperación mixta, participando a la vez del ámbito industrial y del ámbito comercial: un caso tipo de esta cooperación es aquel en el cual uno de los interesados aporta un conocimiento o un procedimiento técnico, mientras que el otro participa con una experiencia comercial o una red de distribución.

Los acuerdos que acabamos de evocar intervienen tanto entre firmas de un mismo país como entre empresas de países diferentes. Según los expertos en estos problemas sería más cómodo concluir estos acuerdos, incluso hasta establecer contactos continuados, en la segunda de estas hipótesis que en la primera. Entre las operaciones más recientes señalaremos la conclusión de un acuerdo entre cuatro grupos de compra europeos: U.N.A. (Francia), Sperwer-Werbond (Holanda), Rewe (Alemania) e I.C.A. (Suecia). Siguiendo las pautas de este acuerdo, que concierne indirectamente a 26.000 propietarios del ramo alimenticio, cada uno de los grupos se adhiere a los tres restantes, ya que el objetivo señalado es el de promover un intercambio de información y un desarrollo del curso de los negocios (compras efectuadas por un grupo por cuenta de otro).

En principio, los redactores de los acuerdos que acabamos de examinar evitan las cláusulas que puedan colocarles bajo la férula de aquellas legislaciones que prohíben las prácticas restrictivas tales como la repartición de mercados o la unificación de precios. No obstante, teniendo en cuenta la complejidad de estas relaciones de negocios, no es fácil determinar el alcance exacto de las estipulaciones contenidas en estos acuerdos, ni aun para los agentes públicos acostumbrados a este género de investigaciones. Podemos admitir que los promotores de estas operaciones no se encuen-

tran desprovistos de los medios necesarios para rodear ciertas disposiciones de las leyes antitrust, incluso por medio de una presentación o de una redacción hábil de los compromisos suscritos. Esta libertad de manobra se ve acrecentada por la propensión de los tribunales a adoptar con frecuencia, dentro de este campo, unos criterios de interpretación sumamente flexibles. Se debe también tener en cuenta la existencia de convenios ocultos o la inserción de cláusulas confidenciales, incluso totalmente secretas, en los acuerdos hechos públicos. No es siempre fácil descubrir la presencia de tales mecanismos en el mercado y, con mayor razón, determinar su contenido real, puesto que la operación es particularmente complicada en los ramos de estructura oligopolística.

La inclinación a establecer acuerdos de este tipo varía según los ramos. Consideremos el ejemplo de la industria automovilística, la cual, debido sobre todo a la competencia americana, presenta un sector muy sensible. Hasta el momento presente, los grandes constructores no han participado, si no con prudencia, en la firma de convenios susceptibles de reducir su libertad de maniobra, sobre todo en lo referente a los vehículos de turismo. Pasa como si cada uno quisiera aprovechar al máximo la coyuntura actual de prosperidad y mejorar sus cartas en la perspectiva de una negociación posterior. No obstante, recientemente, se han producido grandes operaciones en algunos de los países interesados; operaciones que no son, probablemente, el punto final de la evolución.

El caso de la industria alemana del automóvil es muy significativo en esta reserva. El 23 de octubre de 1964 se firmó un convenio entre Daimler-Benz y Volkswagen para un aumento conjunto del capital de Auto-Unión (cuyas acciones se encontraban en las manos de Daimler). Muchos pensaron que este acuerdo sería el preludio de una colaboración más extensa comportando la organización en común de ventas para el exterior de Alemania, la utilización común del laboratorio de Daimler y la realización de una estrecha complementariedad en el programa de fabricación. Algunos imaginaron incluso la posibilidad de una fusión Daimler-Volkswagen. No parece, sin embargo, que se vaya a realizar tal perspectiva, al menos en un próximo futuro, siendo uno de los principales obstáculos, al parecer, la fricción entre los altos dirigentes de los dos grupos. Estos parecen decididos a limitar la cooperación simplemente a aquellas medidas que les reporten ventajas materiales.

En Francia se han producido numerosas operaciones de fusión en el campo de los vehículos utilitarios. Citemos, en particular, el reagrupamiento en 1955 bajo la égida de la Régie Renault de las firmas Somua y Latil, así como el departamento de los vehículos pesados de la Renault, operación conducente a la creación de una nueva sociedad: la SAVIEM-

L.R.S. (Sociedad anónima de vehículos industriales y de equipos mecánicos Latil, Renault, Somua). El acuerdo Citroën-Panhard, firmado en 1955, ha desembocado en la adquisición del control de la Panhard por parte de la Citroën, este acuerdo se refiere igualmente a los turismos. Justamente en este campo debemos insistir en la serie de convenios Peugeot-Renault, acuerdos que no han hecho peligrar, hasta ahora, la autonomía estructural de las dos firmas participantes.

He aquí las principales etapas de esta colaboración: primeramente, un acuerdo relativo a la comercialización de los vehículos en el mercado americano, la red Renault en los Estados Unidos se compromete a vender, en este mercado, un determinado número de coches Peugeot; a continuación, un acuerdo relativo a la fabricación de un determinado número de piezas; finalmente, un acuerdo de asociación mucho más extenso que sitúa al grupo, dentro del mercado europeo, aproximadamente al mismo nivel que la Fiat y la British Motor Corporation, pero detrás de la Volkswagen.

El acuerdo Peugeot-Renault fue anunciado el 22 de abril de 1966 por un comunicado subrayando que objetivo de la asociación es el de «permitir un desarrollo óptimo del complejo industrial que los dos constructores representan, respetando la personalidad de cada uno de ellos». Para ellos se trata de «reforzar su posición internacional para la elaboración y la realización progresiva de una política concertada, mediante una armonización ascendente de su potencial industrial y una cooperación estrecha y permanente en los ámbitos más extensos». El sector común, que será administrado sobre una base paritaria, comprende, al principio, la investigación técnica y los estudios, las fabricaciones y las compras. Además, las dos empresas se proponen, por una parte, racionalizar sus inversiones para mejorar los precios de coste y, por otra, colaborar en el extranjero a fin de facilitar las actividades de sus filiales de montaje o de comercialización. En definitiva, si nos atenemos a los términos del comunicado, claro pero relativamente general, existen cuatro aspectos que son los que confieren carácter al acuerdo: respeto de la integridad de las estructuras y de los estatutos de los asociados; elaboración, en un plan de igualdad, de decisiones comunes; mantenimiento de una total autonomía financiera; entera independencia de la red comercial en Francia y, en el extranjero, búsqueda de un apoyo mutuo.

Al permanecer secreto el protocolo del acuerdo, es difícil precisar de antemano cuáles son los puntos que impulsarán y darán lugar a una colaboración. Parece que la asociación así realizada ofrece amplias posibilidades de cooperación, sobre todo en el campo de la investigación técnica. Pero en la medida en que las dos firmas permanecen jurídicamente autónomas —teniendo en cuenta el carácter público de la Régie Renault no se podía,

de ninguna forma, proceder a una interpenetración financiera— la ejecución del acuerdo supondrá una voluntad continua de colaboración.⁹ Es posible que la operación entrañe otros reagrupamientos dentro de la industria automovilística francesa, y hay quien atribuye al Gobierno francés la intención de favorecer la extensión del acuerdo a la Citroën. Algunos ven en este acuerdo el preámbulo de una fusión completa Peugeot-Renault, lo que supondría, de alguna forma, la «reprivatización» de la Renault. Es muy posible, por otro lado, que estos dos asociados no consideren de igual forma las posibilidades de este acuerdo (Renault parece más inclinado que Peugeot a precipitar la evolución y a posibilitar un reagrupamiento de contenido más estrecho).

Para completar la lista inscribiremos en la misma la fusión que acaba de operarse en Inglaterra entre la British Motor Corporation (B.M.C.) y la firma Jaguar. La B.M.C., el más importante productor británico, es un producto de la fusión de varias empresas (Austin y el grupo Nuffiel, esencialmente). La propia Jaguar ha absorbido, en el transcurso de los últimos años, algunas marcas de prestigio. La operación participa de la misma finalidad que el acuerdo Peugeot-Renault, aunque revistiendo una forma diferente: refuerzo de la posición de los asociados mediante la concentración de los recursos y la armonización de las políticas.

Todos los acuerdos que hemos mencionado conciernen a industrias nacionales, aun cuando uno de sus principales objetivos sea el de mejorar la situación internacional de las firmas participantes. De hecho, los convenios suscritos entre constructores de países diferentes han tenido sólo, hasta el presente, una importancia reducida. Se han firmado algunos acuerdos de distribución, aunque la mayoría han sido rotos, debido a que cada firma tiende a asegurar por sí misma la comercialización de sus vehículos en los mercados extranjeros. Fenómeno producido, hacia 1960, con los acuerdos en los cuales participaba Simca. El más importante convenio sobre repartición de mercados y racionalización de los fabricados que haya sido firmado en Europa —el acuerdo Saviem-Henschel dentro del campo de los vehículos utilitarios— fue denunciado en 1961. Se ha querido ver en este fracaso el signo de las dificultades de la cooperación entre los fabricantes de la C.E.E.

Señalemos, no obstante, como testimonio de relaciones intraeuropeas, el acuerdo entre Renault y la firma italiana Alfa-Romeo, que posee un estatuto de seminacionalización. La naturaleza de este acuerdo es semiindustrial y semicomercial. Renault asegura la venta, en Francia, de los vehículos Alfa Romeo. Esta última firma ha instalado una cadena de mon-

9. Pierre Bourin califica, con bastante acierto, de *unión libre* a la situación de las dos firmas después del acuerdo (*Le Monde*, 24-25 de abril, 1966, p. 1).

taje de Dauphines (que se efectúa mediante piezas importadas de Francia, con un cierto porcentaje de incorporaciones locales) y ha puesto su red de distribución en la península (alrededor de los 300 concesionarios), al servicio de la venta de los vehículos de la marca Renault. Además de las operaciones de montaje, semejante acuerdo se traduce en un intercambio de redes comerciales que procura a las firmas interesadas unas apreciables economías.

* * *

Las gestiones de las organizaciones patronales profesionales se aproximan mucho a este sistema de acuerdos y alianzas. Oficialmente, el objeto de estos organismos no es el de adoptar disposiciones tipo cártel, pero la experiencia nos enseña que, especialmente en los ramos de gran concentración, proporcionan a sus miembros ocasiones de examinar en común su política y, eventualmente, de adoptar con posterioridad, unos comportamientos similares o paralelos.

La separación entre los cártels y las asociaciones profesionales especializadas es, muy a menudo, completamente artificial. Las segundas tienden a acercarse a los primeros desde el momento de la creación, dentro de su seno, de organismos cuyo objeto es maximizar la rentabilidad de las firmas miembros: así, por ejemplo, las Comisiones de expansión económica (cuyo objetivo es el estudio de los medios de acrecentar la actividad del ramo o la prospección de mercados extranjeros); las Comisiones de normalización (que pueden constituir una etapa en el camino del intercambio de informaciones técnicas e incluso de la especialización), etc. Nos podemos preguntar, en justicia, si la ejecución, dentro de un ramo determinado, de funciones tipo cártel no exige una larga práctica de cohesión profesional; en todo caso la presencia de un grupo profesional sólido ha de facilitar el funcionamiento de un cártel.

Otro punto de contacto: la propensión de algunas asociaciones profesionales a intervenir en el reajuste estructural de los diversos ramos y la reagrupación de fuerzas. La mayor parte del tiempo, la acción de las agrupaciones profesionales, en este campo, se limita a reivindicar cerca de las autoridades las facilidades deseadas y a proporcionar a sus miembros las informaciones disponibles. Sin embargo, estos grupos han participado directamente, en algunos ramos (en Francia, en el textil, por ejemplo) en el esfuerzo de adaptación de las estructuras. Citemos, a este respecto, la constitución en septiembre de 1959, bajo la protección del Sindicato General de la Industria Algodonera, de una agrupación profesional única, cuyo objeto es el de la expansión de las ventas interiores y exteriores, el sanea-

miento de las estructuras del ramo (cierre o reagrupamiento de fábricas, destrucción del material excedentario o detención de su fabricación, re-conversión de las actividades industriales, reclasificación del personal) así como la creación de agrupaciones especializadas.

2) *Interpenetración de las empresas.*

Todas las fórmulas de cooperación que acabamos de examinar (colaboración técnica, industrial y comercial) suelen ir acompañadas de una cooperación a nivel de sociedades. Esta forma de cooperación reviste variadas formas desigualmente íntimas. La más superficial es el intercambio de un determinado número de puestos en los Consejos de Administración, operación de mayor envergadura cuando va acompañada de la adquisición de participaciones, según las necesidades de la técnica de las participaciones cruzadas. En otros casos, se procede a la constitución de una filial común, cuyo objeto es la realización de las disposiciones del acuerdo. Ocurre, finalmente, que para asegurar mejor la ejecución del programa considerado, se recurre a la creación de una sociedad holding, que maneja la mayoría en todo un sector o todo un grupo de empresas. De aquí penetramos, poco a poco, en el terreno de la fusión propiamente dicha.

Dos empresas suizas, Sulzer Frères de Winterthur y Escher-Wyss de Zurich, han suscrito un acuerdo conducente a la interpenetración. Estas dos sociedades cuyo programa de fabricación se asemejaba mucho, han decidido instaurar una colaboración activa en los campos técnico y comercial. Conservando su administración y su dirección respectivas, asegurarán la coordinación de sus negocios mediante una representación recíproca en el Consejo de Administración de ambas empresas. Esta cooperación será reforzada por una participación común del capital-acciones.

Operaciones semejantes se producen, como es natural, entre firmas de países diferentes. Tomaremos como ejemplo el convenio concluido entre los grupos americanos Phillips Petroleum y Rhône Poulenc. El acuerdo se refiere al polietileno de baja presión básico para la fabricación de objetos de plástico. Phillips Petroleum cede a Rhône Poulenc una participación del 40 % en la fábrica de polietileno que será levantada en Amberes, en tanto que el segundo cede al primero una participación igual en la factoría de transformación de esta materia que Rhône Poulenc posee en Manolène (Basse-Seine). Finalmente, los dos asociados fundan, a igualdad de participación, una sociedad de comercialización para Europa de los productos fabricados en las plantas centrales.

La creación de filiales comunes es un procedimiento frecuentemente

utilizado para asegurar la producción de un bien determinado, o una representación comercial común en un mercado o en un conjunto de mercados. Este procedimiento es utilizado tanto por empresas del mismo país como entre firmas de países extranjeros. Es un método particularmente cómodo puesto que permite a las empresas iniciar una colaboración orgánica, fijando, además, los límites de la misma. Así, hemos asistido en el campo de la industria química francesa a la creación, por parte de las grandes sociedades, de filiales de este tipo destinadas a la fabricación de nuevos productos, o a la explotación de nuevos recursos, siendo el objetivo de estas operaciones el evitar la aparición de capacidades de producción excedentaria, bajo los efectos de una competencia anárquica.

Siempre dentro del sector químico, se han firmado numerosos acuerdos de esta índole entre firmas alemanas y francesas al objeto de asegurar la fabricación de determinados productos, entre los que citaremos: resinas anílicas y poliestireno (Compañía Francesa de Materias Colorantes, que es una filial de Kuhlmann y de Badische Anilin y Soda Fabrik); resinas de síntesis (Progil, Ugine y Bayer) y emulsiones vinílicas (Hoechst y Nobel Bozel). No resultaría difícil multiplicar estos ejemplos (creación de una Sociedad franco-alemana dedicada a construir y explotar una factoría de amoníaco en Mulhouse).

Citemos, también, la reciente creación de una sociedad suizo-holandesa, Fasce S. A., cuyo objeto es el desarrollo y fabricación de componentes electrónicos (sobre todo de circuitos integrados). El acuerdo reúne, por una parte, cuatro firmas suizas (Fédération Horlogère Electronic Holding, Ebauches, Brown Boveri et Cie, Landis et Eyr) y, por otra, al grupo holandés Philips y su filial suiza. Philips ha suscrito un poco más de la mitad del capital de Fasce, cuya producción será destinada, en prioridad, al mercado suizo.

Además de estos casos de cooperación bilateral, he aquí uno fundado en la colaboración de firmas de diversos países: la instalación, en Bélgica, de una fábrica de lámparas eléctricas, a iniciativa de una empresa alemana (Osram), de dos firmas francesas (Cie. de Lampes y Claude) y de la holandesa Philips. Este complejo, que estará equipado con un material ultramoderno, funcionará como un cooperativa puesto que cada participante recibirá, en producción, una parte proporcional a su aporte inicial.

El establecimiento de relaciones de orden financiero facilita, sin duda alguna, la conclusión de convenios conducentes a la racionalización de un ramo de actividad. Surge, no obstante, la pregunta de si es indispensable poner en juego la independencia financiera de los interesados, en aquellas actividades ejercidas por un pequeño número de productores y de clientes, para asegurar el éxito de los acuerdos sobre la racionalización. Sin entrar

en la discusión, observamos que la presencia en la profesión de un grupo industrial poderoso estabiliza la situación. Este parece ser el caso para dos convenios relativos a unos sectores en los que el grupo Schneider posee fuertes intereses: uno, referente a los inyectos de gran potencia destinados a las centrales nucleares y el otro relacionado con la exportación de locomotoras. También el poder público, por mediación de las empresas nacionalizadas, puede desempeñar un importante papel en este campo. Sin embargo, es posible que la conclusión de convenios semejantes conduzca, finalmente, a la unificación de la dirección financiera.

3) Operaciones de fusión.

Llegamos, en fin, al caso más completo de interpenetración, que es el de la fusión de las empresas interesadas y que puede producirse de muy variadas maneras: fusión propiamente dicha, absorción, aportación parcial, escisión-fusión. Para nuestro propósito es éste, evidentemente, el aspecto más importante de esta evolución. Es, no obstante, necesario subrayar que no todas las fusiones tienen el mismo alcance y la misma significación. A grosso modo, podemos distinguir entre las operaciones consistentes en la absorción de unidades de pequeña dimensión por un grupo importante y las que implican la reunificación de grandes complejos. Las operaciones del primer tipo se han realizado ya, con cierta frecuencia, en Europa; en tanto que las segundas han sido relativamente raras, hasta este momento. Se han producido algunas, en el transcurso de los últimos años, particularmente en el sector siderúrgico, aunque hay que precisar que la mayoría lo han sido a escala nacional y no a escala intraeuropea.¹⁰

Entre los ejemplos más recientes de estas grandes operaciones, mencionaremos la fusión realizada, en Italia, entre la Montecatini y la Edison. Parece ser que la operación fue impulsada por la Bastogi, sociedad que controla la gestión de las principales fortunas italianas y poseedora de un gran paquete de acciones de ambas firmas. Se calcula que el nuevo grupo controlará alrededor del 75 % de la producción química nacional y el 15 % de la capacidad de producción comunitaria. Una de las causas de la operación, que ha recibido la aprobación expresa del gobierno italiano, ha sido, sin duda, la debilidad relativa del capital de la Montecatini en relación a sus iniciativas industriales, debilidad que contrasta con la amplitud del capital del que dispone la Edison como consecuencia, sobre todo, de la indemnización percibida por la racionalización de la energía eléctrica.

10. «Mergers spreading in the Common Market» publicaba el New York Times (edición americana), en fecha 21 de marzo de 1966, p. 49.

Parece que los dirigentes del nuevo grupo (en el que, por el juego de las participaciones cruzadas, están implicadas otras potentes firmas italianas, como la Snia Viscosa) examinarán, con especial detenimiento, la posibilidad de extender su influencia sobre algunos elementos de los grandes establecimientos públicos, en particular sobre la ANIC, sociedad química del ENI. De todos modos, el IRI participará, aunque minoritariamente, en la gestión del grupo, debido a la participación del 6 % que posee del capital de la Montecatini.

La fusión Montecatini-Edison ha producido un segundo efecto en las estructuras industriales italianas: la devolución a la Montecatini de los activos petroquímicos cedidos a la Royal Dutch Shell, en diciembre de 1963. La operación había dado lugar a la creación de una nueva sociedad Monteshell-Petroquímica, destinada a la explotación en común, con una base de paridad, de los activos de la Montecatini en el campo de la petroquímica. La reciente fusión ha supuesto un problema delicado para la Shell, ya que la Edison, a través de la SIMCAT, tiene igualmente intereses petroquímicos, por lo que Shell se habría encontrado, a la vez, aliada al grupo por la Monteshell y opuesta al mismo, por el hecho de la existencia de la SIMCAT. Finalmente, la Shell, que habría podido pedir una participación en la SIMCAT, decidió no proseguir la operación y se anuncia que acaba de ceder a la Montecatini-Edison la parte que poseía de la sociedad Monteshell.

También la industria química francesa ha conocido operaciones de envergadura: especialmente la creación, por un acuerdo de octubre de 1959, de la Sociedad de Productos Químicos Pechiney-Saint Gobain, cuyo objeto es el de integrar completamente el sector químico de las dos sociedades. El marco del convenio es, pues, vasto. Su realización ha convertido a la Sociedad, cuya principal fábrica se encuentra en Saint-Auban, en el segundo químico francés, detrás de Rhône-Poulenc, con una participación del 15 % del mercado. Entre los aspectos más importantes de este convenio, cuyo objetivo principal es la racionalización, mencionaremos el pool efectuado con las materias primas y la ejecución de investigaciones en común. No obstante, el acuerdo no comprende el aluminio (Pechiney), el vidrio (Saint-Gobain) ni la petroquímica, actividad ejercida por ambas sociedades.

Durante estos últimos años se han producido, en el campo de la siderurgia europea, diversas operaciones de reagrupamiento. Movimiento particularmente intenso en el plano nacional. En lo que a Francia se refiere, citaremos la fusión Usinor-Lorraine Escaut, es decir, la unión de la primera y de la cuarta sociedades siderúrgicas del país. El grupo producirá el tercio del acero francés y el treceavo del de los Seis (Usinor, que dispone del moderno complejo de Dunquerque, es el mejor situado para los productos

planos, mientras que Lorraine Escaut, instalado sobre todo en Longwy y Thionville, ocupa una posición preeminente en lo que se refiere a tubería y al alambre).¹¹ Movimientos de idéntico signo se han producido en los demás países de la CECA: en Alemania (reconstitución del grupo Thyssen, fusión entre Bochumer Verein y Rheinhausen reunidos en el grupo Krupp...), Italia (en torno a Finsider), Luxemburgo (fusión entre Arbed y Hadir), etc. Las últimas de estas operaciones, en cuanto a fecha, son: la fusión entre las firmas belgas Cockerill-Ougree y Forges de la Providence (operación cuyo proyecto ha sido anunciado el 25 de junio de 1966); la decisión de fusión, anunciada en noviembre de 1966 por tres compañías británicas (Dorman Long, South Durham, y Stewarts and Lloyd), amenazadas las tres de una renacionalización.

En el plano europeo, una de las operaciones más destacables de estos últimos años ha sido la constitución de un poderoso grupo germano-holandés, con una capacidad de producción de alrededor de los nueve millones de toneladas de acero, equivalente a la mitad de la producción total del acero francés. La base alemana de este grupo está constituida por dos sociedades de Dortmund: Hoesch y Huetten Union. Estas firmas que, desde hace largo tiempo, colaboraban dentro del marco de acuerdos diversos, han decidido proceder a un intercambio de acciones que conduce, prácticamente, a una fusión. La intervención de los intereses de los Países Bajos proviene de que la firma Hoogovens, sociedad siderúrgica en plena expansión, poseía aproximadamente el 42 % del capital de la Huetten Union, por lo que obtendrá una participación del orden de un 15 % de la sociedad resultante de la unión de las dos firmas alemanas. El objetivo de la operación, que ha recibido la aprobación de la Alta Autoridad de la CECA, es el de establecer una repartición del trabajo y una coordinación íntima entre las diversas factorías que poseen los asociados.

La economía de los países europeos parece dirigirse, desde ahora, hacia un estado superior de concentración con interpenetración, en una más amplia escala, de capitales industriales y bancarios. Reflejamos dos operaciones muy recientes que, implicando solamente una aproximación de intereses y no una fusión, ilustran, no obstante, de manera significativa, esta propensión.

Una de ellas concierne a Pont à Mousson y a la Compañía Financiera de Suez. La primera de estas firmas, cuya importancia hemos ya señalado, está clasificada por *Fortune* como la segunda empresa francesa, después de Rhône-Poulenc, posee 70 fábricas situadas en 14 países y dispone de una red comercial que opera en un centenar de países. Sus actividades, cen-

11. «La sidérurgie française entre dans l'ère des grands combinats», según G. Mathieu, *Le Monde*, 22 de febrero, 1966.

tradas primeramente en el sector siderúrgico, no han cesado de diversificarse; el grupo posee, incluso, su propio banco: La Unión Bancaria e Industrial. La Compañía Financiera de Suez se interesa en multitud de negocios por todo el orbe y ha establecido estrechas relaciones con varios elementos del sector bancario: concentración bancaria entre el grupo Suez y La Unión de Minas — La Henin, asociando a la operación a la Banque de l'Union Parisienne. La nueva combinación Suez-Pont à Mousson se fundamentará en participaciones recíprocas, cuyo importe no es exactamente conocido. Posteriormente, el grupo Suez ha ampliado, aún más, sus dimensiones con la absorción de la Banque de l'Union Parisienne por la Compañía Financiera de Suez.

La segunda operación atañe a dos grupos franceses, Schneider y la Banca de Indochina, así como al grupo belga Empain. El acuerdo lleva consigo una serie de participaciones recíprocas: Empain aumentará su participación en el capital de Schneider (ya del 20 %) y adquirirá una parte (7 %) de el de la Banca de Indochina. Esta participará en el capital de Electrorail, principal sociedad de cartera del grupo Empain y en el de la Banque de l'Union Européenne, banco de negocios que es el organismo bancario del grupo Schneider. La combinación, a la que se ha asociado el grupo de compañías de seguros La Paternal que es el primer grupo en el ramo de los seguros del sector privado, reúne, pues, a la primera firma francesa de construcciones mecánicas (Schneider), al segundo banco de negocios del país (Banque de l'Indochine), a la Banca de Schneider cuya actividad es, en Francia, superior a la de la Banca de Indochina preferentemente orientada hacia el extranjero y a un importante grupo belga, asociado ya a numerosos grandes negocios franceses (St. Gobain, Michelin, Kuhlmann, Progil).

* * *

En términos de integración europea, el peso de los reajustes colectivos varía según la naturaleza de las operaciones efectuadas. Aún aquí, las acciones más importantes, desde este punto de vista, son aquellas que implican relaciones entre las diversas economías nacionales, como es el caso para los convenios suscritos entre asociados de países diferentes. De estos acuerdos se deriva una cierta supresión de las fronteras nacionales en el orden económico. Consecuentemente, el problema consiste entonces en apreciar la solidez respectiva de estas relaciones.

La operación más significativa sería, sin duda, la constitución de un grupo multinacional, que repartiría sus actividades de fabricación de acuerdo con criterios puramente económicos y sin tener en cuenta las fronteras

territoriales. Resulta claro que un tal estadio no ha sido aún alcanzado en Europa. Los factores de esta situación han sido ya, varias veces, mencionados por nosotros. Sin embargo, han sido suscritos numerosos acuerdos referentes a producciones particulares y, por consiguiente, el aprivisionamiento de un artículo determinado para una fábrica puede depender de una fuente extranacional. La realidad es que esta división del trabajo industrial favorece la integración. Un caso interesante es aquel en el que las implantaciones se producen en regiones fronterizas (Alsacia, por ejemplo). Estas pierden, de este modo, su carácter de mercados entre ambos países, para convertirse en zonas de colaboración.

La interpenetración de las empresas tiene, generalmente, como efectos el crear relaciones más estrechas que los acuerdos que no implican una participación recíproca ni en el capital ni en la gestión. Las estructuras financieras, una vez sólidamente establecidas, tienden a perpetuarse, aunque sólo sea por el efecto de una cierta rigidez burocrática que no facilita, precisamente, el hacer marcha atrás. La observación es particularmente válida para las fusiones, lo que explica la prudencia con la que los interesados actúan en este campo. La adquisición de participaciones y el establecimiento de filiales crean, habitualmente, relaciones duraderas, pero se debe, también, tener en cuenta la flexibilidad de la práctica y contar, particularmente, con la facilidad de traspasar a otros las posiciones que hayan dejado de ser interesantes. Esta flexibilidad facilita, ciertamente, la constitución de grupos, pero permite, también, a los interesados proceder, en caso necesario, a una redistribución de los activos.

Tales son, expuestos de manera esquemática, los principales rasgos de la evolución sobrevenida en Europa en el transcurso de los últimos años en el orden de los reajustes colectivos. En diversos medios ha surgido la cuestión de si este movimiento no habrá sido contrariado por la falta de un molde jurídico apropiado: el de una sociedad comercial de tipo europeo. Desearíamos, ahora, examinar los términos de esta cuestión.

SECCIÓN III — PROBLEMAS DE LAS SOCIEDADES DE TIPO EUROPEO

Un redactor de *Le Monde*, Paul Fabra, ha narrado las tribulaciones de un industrial francés de la sombrerería que queriendo constituir con empresas similares de los restantes países de la Comunidad una sociedad común para fusionar algunos ramos de actividades, tuvo que renunciar a su proyecto debido a los obstáculos jurídicos encontrados.¹² El problema ha sido juz-

12. Número del 25 de junio de 1965.

gado lo bastante importante por el Comité de Acción para los Estados Unidos de Europa como para ser incluido en las resoluciones adoptadas dentro de la 12.^a sesión (Berlín, 8 y 9 de mayo de 1965). El Comité pide, a este propósito, «que las instituciones de la Comunidad y los Estados miembros adopten, lo más pronto posible, un estatuto de sociedades europeas, que facilite las fusiones necesarias para la constitución de empresas a escala del Mercado Común y que mantenga las responsabilidades y los derechos que las legislaciones existentes confieren a los trabajadores».¹³

Es esta una cuestión que ha sido percibida, desde hace largo tiempo, por el Consejo de Europa puesto que, ya en 1952, dictó una recomendación cuyo artículo I abría la posibilidad de la concesión de un «estatuto europeo» a compañías privadas beneficiarias de una concesión de servicios o de trabajos públicos. El texto tiene su origen en una proposición presentada en 1949, a cuya redacción había colaborado el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. No obstante, esta recomendación no tenía por objeto constituir una categoría abierta ad libitum. Estaba formalmente previsto que el otorgamiento del estatuto europeo, lejos de ser adquirido de pleno derecho por la sola aplicación de la convención general, se derivaría mediante acuerdo particular suscrito por los Estados interesados.

Como otra manifestación del interés prestado a este problema, señalaremos la celebración en París, del 16 al 18 de junio de 1960, por invitación de la Orden de los Abogados del Barreau de París, de un Congreso internacional para la creación de una sociedad comercial de tipo europeo. Los debates del Congreso mostraron, por otra parte, las dificultades de la empresa.

El hecho es que, hoy día, no existe en el seno de la CEE una sociedad europea en el sentido legal de la expresión, como no existe tampoco una sociedad internacional; las firmas o grupos que se pueden calificar de europeos son organismos que tienen un campo de acción o que disponen de una capacidad de influencia que se extiende a todo o parte de Europa, pero estas sociedades tienen, en la medida en que se puede aplicar este concepto a personas morales, una nacionalidad determinada. De esta forma, un grupo llamado europeo estaría normalmente compuesto por sociedades de nacionalidades diferentes. Una de las consecuencias de este estado de cosas es que las filiales de una sociedad principal en los diversos países europeos están sometidas a reglamentaciones diferentes. ¿Es que esta situación no constituye una traba para la realización de fusiones entre empresas de países diferentes, fusiones que muchos juzgan indispensables para el reforzamiento de la economía europea frente a la penetración ame-

13. Véanse los llamamientos lanzados a este respecto por numerosas personalidades, en los números de febrero y abril de 1965 de *Communauté Européenne*.

ricana? Ciertamente, el obstáculo no es absoluto. Se puede citar, a este respecto, el caso de la firma alemana Agfa (fundada en 1887 y especializada posteriormente en la producción de artículos fotográficos) y de la firma belga Gevaert, las cuales, a pesar de la ausencia de un molde jurídico europeo han logrado realizar una concentración, prácticamente sin fallos, de sus estructuras y actividades. La operación ha conducido a la creación de un grupo que representa el tercio del mercado europeo, es decir, el mismo porcentaje que Kodak, poco más o menos.

La operación, dictada con la intención de hacer frente a la competencia americana y japonesa, se basa en la constitución de dos filiales, una en Leverkusen sometida al derecho alemán y otra, bajo el derecho belga, en Amberes, que han recogido toda la explotación. Cada una de las casas matrices posee una participación del 50 % en las dos filiales, a las que les han sido arrendadas, por contrato, los inmuebles y equipos de aquéllas. Igualmente, las casas centrales han concedido a sus filiales el uso de patentes, procedimientos de fabricación y marcas. Las nuevas inversiones se afectan con el nombre de las filiales, que dependen de los Consejos de Administración en los que los elementos alemanes y belgas disponen de una representación paritaria. De esta forma, ninguno de los dos asociados se encuentra en disposición de imponer su voluntad al otro, viéndose obligados a tomar juntos todas las decisiones. En cuanto a la distribución de beneficios, a pesar de las dificultades resultantes de los ordenamientos fiscales diferentes, se efectúa, igualmente, de una forma paritaria. Las indemnizaciones que las sociedades afiliadas entregan anualmente a las sociedades matrices han sido ya fijadas para los diez primeros años y sirven para cubrir las amortizaciones así como los intereses del capital adelantado por éstas. Se ha decretado que se fundará una sociedad única en el momento en que se promulgue un estatuto europeo de sociedades.

La puesta en marcha de esta fórmula, cuya complicación es manifiesta, ha entrañado la concentración del programa de fabricación y parece ser que la suma de las experiencias adquiridas ha intervenido de forma rápida. Se ha procedido, igualmente, a una reorganización del aparato de ventas mediante la creación de sociedades de venta comunes en un gran número de países europeos y de ultramar. La parte del volumen de la cifra de negocios consagrado a la investigación, en 1965, se elevó al 5,2 %.

Otro ejemplo, no tan perfecto, nos lo proporciona la Sociedad Europea para el Desarrollo de las Empresas, fundada en Luxemburgo en diciembre de 1963 y cuya oficina técnica y de estudios se encuentra en París. Esta sociedad es, de hecho, europea. Sus acciones han sido suscritas, en su gran mayoría, por instituciones financieras de la Europa Occidental (25 % del capital es americano). Además, sus actividades se desarrollan en esta región

del globo y sus dirigentes y mandos son esencialmente europeos. El objeto de la SED es el aportar sus medios y su asistencia para la explotación, el lanzamiento y la comercialización de una innovación en varios países. Desde su fundación la SED se ha enfrentado con numerosas dificultades. Primeramente, el problema de su localización, que ha resuelto estableciendo su domicilio en Luxemburgo y su oficina técnica en París. Este desdoblamiento da lugar a ciertas complicaciones, por lo que la sociedad francesa es quien contrata a los empleados y los presta a la sociedad luxemburguesa. En su funcionamiento, la sociedad ha de superar problemas derivados de la variedad de los regímenes de protección del accionariado minoritario, de los sistemas fiscales, de las patentes, de las cotizaciones bursátiles. En definitiva, este caso resalta los principales obstáculos que se oponen a la colaboración entre empresas o establecimientos bancarios más allá de las propias fronteras.

Estos ejemplos, a pesar de ciertas dificultades inevitables, son, realmente, notables, pero ¿es que justamente no lo son un poco demasiado para que se les pueda proponer como modelos a aquellos candidatos a la fusión que no tengan las mismas facilidades que estas firmas y los mismos hábitos de trabajo en común?

* * *

En principio, existen dos grandes medios para solventar este problema: la armonización de las legislaciones nacionales y la creación de un tipo europeo de sociedad que pueda coexistir con los sistemas nacionales. Examinemos las dificultades y las posibilidades de adopción de cada uno de estos sistemas en el marco de la CEE.

1. *Armonización de las legislaciones nacionales.* Esta sería, sin duda alguna, una tarea muy difícil, puesto que los sistemas difieren unos de otros. Según los expertos, el régimen mejor adaptado a las necesidades de la economía moderna sería el alemán. Hasta estos últimos años, este régimen se basaba en la ley del 30 de enero de 1937, uno de cuyos principales rasgos era el de reducir considerablemente los poderes del accionariado en beneficio del comité de vigilancia, lo que equivalía a instaurar una distinción muy neta entre la propiedad (situación del accionariado pasivo) y la gestión. Este texto fue objeto de revisiones parciales por una ley del 23 de diciembre de 1959 y de una reforma general mediante una ley de 6 de septiembre de 1965, promulgada después de varios años de estudios y de deliberaciones. La nueva legislación, que ha entrado en vigor el 1.º de

enero de 1966, tiende a mejorar, aunque ciertamente no demasiado, el estatuto de los accionistas y a reducir de manera drástica los considerables poderes, y en muchas ocasiones preponderantes, que el sistema de 1937 atribuía al Presidente del Consejo de Dirección. Entre los puntos más importantes de esta reforma figura la reglamentación de los grupos (*Konzernrecht*): la ley prevé, en particular, la obligación de establecer un balance de grupo que englobe el conjunto de los balances de las sociedades que forman parte del Konzern y resalte los beneficios resultantes de las prestaciones recíprocas. La nueva ley ha dejado subsistente, en gran parte, el régimen de 1937, bien que corrigiéndole en diversos puntos y que tenía la ventaja de realizar una codificación del derecho de sociedades.

Un parecido esfuerzo de unificación ha sido largamente diferido en Francia, donde, según la Asociación Nacional de Sociedades por Acciones, el régimen de Sociedades dependía de más de trescientos textos. El gobierno había presentado a la Asamblea Nacional, el 20 de junio de 1964, un proyecto de reforma total del código de las sociedades comerciales y, después de largos debates, el Parlamento ha promulgado la ley del 21 de julio de 1966 (J. O. del 25 y 26 de julio) que supone una completa refundición del derecho de sociedades. Este texto, que regula todas las formas de sociedades comerciales, entrará en vigor el primero de febrero de 1967. En su título de sociedades por acciones, ofrece una opción entre dos tipos de organización: el tipo tradicional en Francia con un Consejo de Administración y una forma nueva, inspirada en el derecho alemán, que comprende un directorio, generalmente colegial, y un consejo de vigilancia. El nuevo sistema tiene en cuenta las experiencias extranjeras en ciertos ámbitos: la ley inglesa para las sanciones que castigan las irregularidades cometidas en la constitución de sociedades y algunas leyes de un determinado número de estados americanos en lo que se refiere a las medidas relativas a la información del accionariado. No obstante, el legislador ha conservado, modernizándoles, los principios habituales del derecho francés.

El problema de la reforma del estatuto de las sociedades comerciales está, igualmente, a la orden del día en Italia, donde el gobierno se apresta a someter a la aprobación del Parlamento un texto, una de cuyas características es el reforzamiento del control público sobre las sociedades, especialmente sobre aquellas cuyas acciones son cotizadas en la Bolsa. Los partidos de izquierda desean que este control sea puesto al servicio de la realización de las directrices del plan. El sistema en cuestión ha sido preparado sin tener en cuenta la legislación de los restantes países del Mercado Común.

En estas condiciones parece poco probable que se pueda solventar el problema mediante la armonización de las legislaciones nacionales o, lo

que sería lo mismo, mediante la adopción de una legislación comunitaria destinada a reemplazar los derechos nacionales.

Es cierto que el Tratado de Roma preve la adopción de medidas y de dispositivos capaces de atenuar los efectos de estas desigualdades. En particular, el artículo 220 menciona el reconocimiento mutuo de sociedades, el mantenimiento de la personalidad jurídica en el caso de cambio de domicilio de un país a otro y la posibilidad de la fusión de sociedades dependientes de diferentes legislaciones. Se comprende, por ello, que numerosos aspectos del derecho de sociedades hayan sido objeto de la atención de las autoridades comunitarias. Se ha establecido ya un proyecto de convenio referente al reconocimiento mutuo de sociedades. Se está elaborando un acuerdo que permita la fusión de sociedades de los diferentes Estados miembros. Los servicios de la Comisión preparan un pacto que permita a las sociedades el desplazamiento de su domicilio a otro estado miembro, conservando su personalidad jurídica.¹⁴ No obstante la Comisión estima que, en este dominio, las posibilidades ofrecidas por el Tratado de Roma no conducen más que a soluciones fragmentarias, tanto en el plano jurídico como en el económico y no responden, por lo tanto, a las exigencias del desarrollo comunitario.

2. *Adopción de un tipo suplementario de sociedad.* Según esta fórmula se dejarían en vigor las legislaciones nacionales, pero existiría, además de éstas, un nuevo tipo suplementario que estaría a la disposición de los interesados. Divergen los pareceres sobre lo que debería ser esta nueva forma y se han propuesto ya dos sistemas diferentes: uno propuesto por el gobierno francés mediante carta dirigida al Presidente de la Comisión de la C.E.E., en fecha 15 de marzo de 1965, y el otro, en un Memorandum de la Comisión sobre la creación de una sociedad comercial europea de fecha 22 de abril de 1966 y que ha sido publicado en el suplemento al Boletín n.º 9/10 — 1966 de la C.E.E. Sin entrar en un análisis detallado de cada uno de estos sistemas, vamos a pasar a esbozar sus principales características.

a. *Proposición francesa.* Esta proposición propende a la creación de una sociedad comercial de tipo europeo, cuyo instrumento sería un proyecto de ley uniforme introducido por todos los Estados miembros en su legislación interna. Esta ley sería aplicable a todas las sociedades deseadas de adoptar esta forma nueva y coexistiría con las leyes nacionales sobre las sociedades de tipo diferente.

14. Según Hans von der Groben, en un discurso pronunciado ante el Parlamento Europeo en Estrasburgo, el 16 de junio de 1965.

Según el gobierno francés, el texto de la ley uniforme debería ser preparado por un grupo de trabajo intergubernamental, con participación de la Comisión. No obstante, el Memorandum enviado a la Comisión contiene un determinado número de sugerencias en cuanto a las características esenciales de una tal sociedad. El gobierno francés subraya también que la ejecución de esta fórmula implica, al menos en un cierto término, la armonización de los regímenes fiscales de las sociedades comerciales, y promueve, finalmente, el problema de la interpretación uniforme de la ley que cre y reglamente este nuevo tipo. Por regla general, las sociedades comerciales de tipo europeo estarían sometidas, como las restantes sociedades, a la jurisdicción nacional, pero sería indispensable instituir un sistema de armonización de las jurisprudencias nacionales.

El gobierno francés ve, en su proyecto, una doble ventaja: una, permanente, sería la realización de los objetivos generales del Tratado de Roma, la expansión del comercio y de los intercambios comunitarios; la otra, actual, que sería el estímulo para la concentración de las empresas, la creación de empresas mayores y mejor adaptadas al Mercado Común ya fuere por la fusión de sociedades de nacionalidades diversas o por la fundación de filiales comunes. El Memorandum francés subraya que uno de los méritos del proyecto sería el de evitar que las sociedades que transfirieran su domicilio social de un país a otro de la CEE, tengan que modificar fundamentalmente sus estatutos, como consecuencia de ese cambio de domicilio.

b. *Proposición de la Comisión.* Aun reconociendo que el proyecto francés, que es de inspiración interestatal, representa un progreso en relación a la situación actual, la Comisión ha elaborado un sistema diferente, que, manifiestamente, le parece mejor: la creación de una sociedad comercial europea de derecho comunitario y, en cuanto tal, totalmente desgajada de las legislaciones nacionales. Se trataría, en suma, de instituir una forma jurídica de derecho europeo, la cual no sería incorporada como derecho nacional en los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros, si no que se presentaría como una categoría legal superior al lado de los derechos nacionales.

Según la Comisión, la fórmula de tipo comunitario permitiría soslayar los problemas presentados por la nacionalidad, en lo que se refiere a los cambios de domicilio de un país a otro y a las fusiones entre sociedades de este tipo. Este sistema aseguraría a los interesados una mayor seguridad que la simple yuxtaposición de los derechos nacionales, incluso idénticos, ya que esta identidad podría verse comprometida por divergencias de interpretación. Tratándose de su propio sistema, la Comisión admite que, en

ausencia de una jurisdicción federal dentro de la CEE, la aplicación y la interpretación del derecho europeo fueran confiadas a los tribunales nacionales, pero, deseosa de asegurar la unidad jurisprudencial, afirma la necesidad de una jurisdicción suprema, la cual podría ser, según ella, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

En definitiva, la Comisión estima según sus propios términos «que la forma jurídica de la sociedad comercial de derecho europeo, que ampliaría las importantes ventajas que la proposición francesa permitía ya obtener, es plenamente conforme a la evolución que se dibuja en favor de la creación de empresas europeas disponiendo de iguales medios de acceso a los factores de producción en todos los Estados y susceptible de hacer frente a la competencia de las primeras empresas del mundo». Un punto es cierto: la solución de la Comisión es de inspiración netamente más comunitaria que la del gobierno francés. Con la segunda, la filial de una sociedad alemana en Francia permanece, de manera definitiva, tributaria del derecho francés y de la interpretación de este derecho efectuada por los magistrados franceses. La solución de la Comisión atenúa, y en cierto grado, suprime esta dependencia: la filial en cuestión puede, si la sociedad madre lo quiere, hacerse europea.

* * *

Hay que admitir que no todos los expertos están de acuerdo sobre la necesidad de llegar a la formulación, de una u otra forma, de un estatuto europeo de sociedades comerciales, especialmente en el cuadro de la realización de fusiones. Algunos estiman que lo único que se haría sería complicar la situación al crear un nuevo tipo de sociedad anónima, un séptimo de hecho, que se añadiría a los seis ya existentes. El inconveniente de la fórmula sería particularmente grande en el caso de una sociedad de forma comunitaria y, en su calidad de tal, separada de toda base legislativa nacional. Según ellos mientras las legislaciones nacionales no hayan sido unificadas (y esto no parece que vaya a suceder en un futuro previsible) la cuestión de las fusiones continuará dependiendo del derecho internacional privado y, finalmente, por lo tanto, de las normas adoptadas para la solución de los conflictos entre las diferentes leyes. La solución óptima sería, pues, la adopción, por los Seis, de un convenio sobre las fusiones intra-comunitarias, convenio cuyo objeto principal sería confirmar y precisar las normas de los conflictos entre las legislaciones sin llegar hasta una tentativa de unificación del derecho de fusión.

Otros comentaristas critican las proposiciones que hemos analizado, declarando que el verdadero problema no es el de dictar nuevas fórmulas,

sino el promover un funcionamiento europeo de las sociedades. Las cuestiones esenciales serían, según ellos, la simplificación de las modalidades de establecimiento y el aseguramiento de una total libertad en la circulación de capitales. Estos puntos podrían ser regulados por una modificación de los reglamentos administrativos, sin que sea necesario crear estructuras societarias uniformes. Queda el problema de la protección del público y, especialmente, del ahorro frente a sociedades regidas por disposiciones que no corresponden a las normas y a las prácticas nacionales. Los partidarios del estatuto estiman que sería fácil llegar a un acuerdo sobre la lista de los elementos concretos de información a comunicar al público europeo (por ejemplo, designación y poderes de los órganos o de las personas encargados de controlar a los dirigentes). De esta forma, el ahorro europeo se encontraría protegido contra los riesgos de ignorancia o error que pudieran derivarse de la diversidad de las legislaciones nacionales.

Evitando entrar en una discusión profunda de estos puntos de vista, diremos que parecen testimoniar de una noción un poco estrecha del problema. Recordemos, a este propósito, que el artículo 54, párrafo 3, letra g del Tratado de Roma encarga al Consejo y a la Comisión, bajo el título de la libertad de establecimiento, de la coordinación, en la medida necesaria y para hacerlas equivalentes, de las garantías exigidas de las sociedades para la protección de los intereses tanto de los asociados como de los terceros. Ahora bien, el proyecto de directiva concebido por la aplicación de esta disposición, ha mostrado la dificultad de realizar un sistema de reglamentación coherente mediante la única ensambladura de los elementos diferentes y dispersos.

En realidad, parece que la existencia de un estatuto uniforme favorecería las fusiones internacionales y que la posibilidad de crear, en los diferentes países, filiales con un régimen igual, impulsaría la formación de organismos comunes. Se puede, igualmente, adelantar que un dispositivo semejante facilitaría la ejecución de ciertos proyectos de expansión, sobre todo para aquellas empresas de dimensiones medianas, poco versadas, generalmente, en la comparación de los sistemas jurídicos nacionales.

Evitemos, no obstante, el creer que bastaría un texto, por muy bien redactado que estuviese, para suscitar la impulsión comunitaria en el sector de los negocios y para desarrollar la propensión a la asociación entre empresas pertenecientes a países diferentes. Las reticencias (para utilizar un término moderado) de las firmas francesas y alemanas a asociarse mediante acuerdos que no sean secundarios, no tienen como razón principal obstáculos de orden jurídico. La adopción de un estatuto semejante no pondría fin, por sí sola, a las restantes fuentes de disparidad que amenazan dificultar la realización de proyectos colectivos. Entre éstos, el factor fiscal

tiene una importancia considerable y constituye un obstáculo real (mayor si tenemos en cuenta una reciente declaración de la Liga Europea de Cooperación Económica) para la integración a nivel de las actividades industriales y comerciales. En definitiva, la creación de una categoría de sociedades de tipo europeo no resolvería todas las dificultades que atañen a la integración de las empresas, pero, al menos, suprimiría ciertos obstáculos cuya naturaleza compromete o retrasa el desarrollo.

No es solamente en el ámbito de las sociedades comerciales donde se puede observar la insuficiencia del esfuerzo comunitario. Tampoco en el sector de las patentes ha sido posible acceder a un estatuto europeo. Todo el mundo sabe que la existencia de una patente europea prestaría inmejorables servicios, permitiría a una mejor explotación y disminuiría sensiblemente los gastos de defensa de un invento. No obstante, las conversaciones mantenidas, a este efecto, no han conducido a ningún resultado práctico. Es cierto que la diferencia entre las concepciones jurídicas alemanas y francesas en esta materia —diferencia tan considerable que algunos expertos reputan como inconciliables las respectivas posiciones de los dos países— no facilita los intentos de aproximación. Tampoco el Consejo de Europa ha tenido mejor suerte, ya que el convenio tendente a asegurar la unificación de ciertas normas del derecho de patentes, no ha entrado en vigor, falto del quorum necesario para una ratificación.

CAPÍTULO II

AMPLITUD DE LA EVOLUCIÓN

Las operaciones de tipo individual y colectivo que acabamos de analizar en el precedente capítulo han tenido lugar en el interior de cada una de las economías europeas, engendrando un proceso de concentración nacional, pero también se han producido, como ya hemos visto, entre empresas de países diferentes, dando lugar, de este modo, a un proceso de concentración europea. Es necesario introducir en nuestra descripción un tercer elemento: la intervención de las firmas extraeuropeas, que han actuado de diferentes maneras sobre los dos procesos precedentes. Habremos, pues, de examinar, desde la perspectiva de su amplitud: las operaciones realizadas en un marco nacional; las operaciones efectuadas directamente en un plano europeo; las implantaciones de empresas extraeuropeas tanto en el marco nacional como en el europeo y las consecuencias que de ellas se derivan.

Estudiaremos estos tres niveles de manera sucesiva, aunque es evidente que entre ellos se mantiene una estrecha relación. Así, ciertas operaciones nacionales pueden constituir el preámbulo de operaciones europeas o ser la consecuencia de aquéllas. En cuanto a las implantaciones americanas, aparte de sus efectos propiamente económicos, han influido en el estado de ánimo de los dirigentes europeos percatándose de la necesidad de admitir e incluso de favorecer los procesos de concentración nacionales y europeos, para poder hacer frente a la competencia de las empresas del otro lado del Atlántico.

Puede ser que se nos reproche el que coloquemos aparte las inversiones americanas, mientras que en los países europeos estas implantaciones no son consideradas ni tratadas de una manera muy diferente a las de los demás países europeos. Un régimen de favor tiende probablemente a instaurarse

dentro de la CEE en beneficio de las inversiones realizadas por los miembros, en una porción cualquiera del territorio comunitario. Pero, si hay discriminación, afecta tanto a los grupos de la AELE como a los de los Estados Unidos. En realidad, nuestra manera de proceder encuentra su fundamento en el hecho de que nosotros estudiamos la evolución de las estructuras y de las prácticas de negocios en el continente europeo teniendo en cuenta el proyecto de unión de Europa, en sus diversas formas. Es esta tentativa de unión la que legitima la división establecida, que sería innegable si la Europa de los Estados cediese el paso a la Europa de las regiones. Aún estamos bastante lejos de ello, pero nos parecería poco razonable el ignorar que la voluntad de unificación ha producido ya sus consecuencias en las respectivas relaciones entre los países europeos.

SECCIÓN I. — PROCESOS DE REAJUSTE NACIONALES

Estas operaciones, especialmente las que implican fusiones, presentan dificultades a veces muy considerables. Los dirigentes actuales de la Sociedad Química Pechiney-Saint Gobain han subrayado, claramente, este punto: «cuando se emprende una tarea de este género, se debe tener la voluntad de llegar, pero sabiendo siempre que no se franquearán todos los obstáculos de manera satisfactoria ni inmediatamente. No se puede, de entrada, resolver problemas cuyos orígenes se remontan, muchas veces, a decenas de años, o que se presentan inopinadamente, sin que se les haya podido prever antes de la fusión. A medida que estos problemas se presentan, deben ser resueltos uno a uno, con paciencia y con mutua comprensión, así como con un espíritu de concesión y un deseo de equidad. En definitiva, una fusión es una creación continua».¹ Recordemos que el fracaso de los proyectos de fusión, o de colaboración más estrecha, entre Daimler-Benz y Volkswagen, se atribuyen, al menos en parte, a cuestiones de personalidad. En su conjunto, las fusiones parecen más difíciles de realizar, debido, sobre todo, a las cuestiones personales y a las de los dirigentes que promueven. En las operaciones de cuotas de participación o de intercambios de acciones intervienen, más a menudo, los bancos e institutos financieros que pasan por encima de estas cuestiones y cuyo rendimiento se ha comprobado.

En otros términos, a pesar de la agilidad de los procedimientos de redistribución financiera de los activos, las estructuras del mundo capitalista, que a partir de una cierta dimensión se ven inevitablemente afectadas de una cierta burocracia, no tienen siempre la flexibilidad que facilitaría

1. Declaración hecha a *Entreprise*, número del 15 de febrero de 1964, p. 69.

la realización de tales procesos. Es cierto que la conclusión de acuerdos que dejan a salvo la independencia financiera provoca menos problemas, pero, en numerosos casos, su elaboración exige negociaciones muy complejas y es frecuente que, al cabo de un cierto tiempo de prueba, el convenio sea denunciado o deba ser profundamente revisado.

Hay otro rasgo que habría podido complicar seriamente la evolución: la presencia en la legislación de numerosos países europeos de un dispositivo tendente al control de las asociaciones, a la vigilancia de las posiciones monopolísticas y a la intervención de las prácticas restrictivas.² Hoy día, en Europa, es defendida la tesis de que la concentración, tanto vertical como horizontal, no es, de ningún modo, incompatible con la competencia. Se encuentra la prueba de que la concentración vertical no testimonia, necesariamente, el imperialismo industrial en el hecho de que los grupos integrados continúan, a menudo, recurriendo a proveedores independientes (olvidando subrayar que en numerosos casos esta independencia es puramente nominal y que estos proveedores no son de hecho más que vasallos de las grandes unidades). En cuanto a la concentración horizontal, el caso de la industria automovilística, muy concentrada y donde a pesar de ello la competencia es muy viva, demostraría que el punto importante es no tanto la estructura del mercado como el comportamiento de las empresas, pero se omite decir que las empresas de este tamaño se esfuerzan en evitar la competición de precios. Finalmente, se nos dice, que no existe relación claramente definida entre concentración y competencia.

Estas ideas no son convincentes. El oligopolio crea un quantum de potencia económica difícilmente compatible con no importa qué esquema de economía del mercado. En cuanto a los acuerdos de todas clases suscritos durante estos últimos años, incluso si uno se atiene a las cláusulas oficialmente declaradas, tienden todos a «regularizar» la competencia, es decir, a restringirla de hecho y a domesticarla. Todos los debates sobre la distinción entre «buenas» y «malas» asociaciones no pueden borrar el hecho de que incluso las primeras reducen, a su manera, el juego de la competencia.

Si hoy día se tiene, en Europa, propensión a insistir menos sobre la lucha antitrust —la que, de todos modos, jamás ha tocado el estadio de la concentración financiera— es porque los dirigentes de los países europeos se han dado cuenta de que la relativa dispersión de las firmas europeas facilita la conquista del mercado europeo por las empresas americanas, sin

2. Puede hallarse un breve resumen de estas diferentes legislaciones en: Carabier, Charles. *Trusts cartels et ententes. Législation et jurisprudence des principaux pays industriels et de la Communauté Européenne*. París, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1964.

que las primeras sean capaces de pagarles en la misma moneda en el mercado americano (aparte de haberse precisado, como bien lo demuestra el caso suizo, que la cartelización de tipo privado no aporta, de ningún modo, una protección soberana contra esta penetración). Dicho de otra forma, en la medida en que se aceptan las reglas del juego capitalista americano por la economía europea, la concentración, en todas sus formas, se convierte en un imperativo para su supervivencia en el estado de unidades independientes. Concentración nacional, ciertamente, pero también intra-europea.

La concentración tiene indudablemente, una gran importancia en cuanto a la maximización del rendimiento económico, pero erraríamos creyendo que se trata de una panacea. La eficacia depende de la importancia de las series, de las previsiones de los programas y de las posibilidades de inversión. Y si la concentración no supone una mejora de los métodos y un ampliación de los recursos, la operación puede, en definitiva, decepcionar a sus promotores. La construcción aeronáutica francesa, por ejemplo, sufre de la exigüidad de los mercados estatales, que compromete la realización de las necesarias inversiones (instrumentos de producción, estudios, investigaciones), de la insuficiencia del mercado nacional, que complica la realización de un programa a largo término y, también, de la dispersión de las fábricas resultante de una política sistemática de descentralización. En una situación semejante la sola concentración no bastaría para remediar los males que aquejan a ese ramo, harían falta otras medidas para obtener un verdadero saneamiento de la situación, particularmente el rebasamiento del mercado nacional.

* * *

En el transcurso de estos últimos años, el gobierno francés se ha preocupado de la remoción de las estructuras industriales, siendo la posición de las autoridades el favorecer la creación, en cada ramo importante de la economía, de algunos grandes grupos de talla internacional. El informe general presentado bajo la rúbrica del V Plan por el Comisariado General del mismo, concluye que «el reagrupamiento de la industria francesa reviste tal carácter de prioridad nacional que serán concedidos préstamos de características especiales para facilitar la realización de operaciones ejemplares mediante un fondo común de maniobra consagrado, por prioridad, a la restructuración nacional». Tratándose, por ejemplo, de la siderurgia, que sufre de un considerable endeudamiento financiero, se proyecta la concesión de préstamos de un importe considerable y con intereses relativamente bajos, siempre dentro del marco de un reagrupamiento de medios

(concentración progresiva de toda la producción, que debe alcanzar 25 millones de toneladas en 1970, en las manos de tres o cuatro grandes unidades). En suma, el gobierno francés parece haber tomado la determinación de privilegiar a algunas empresas, de las que depende la suerte de algunos sectores esenciales de la producción y de la economía nacional (creación de un comité de desarrollo industrial, encargado, especialmente, de poner en marcha operaciones de gran envergadura en las que el Estado se interesa). Ha sido éste un cambio considerable de perspectiva: «... el Plan, escribe Paul Haguët, deja de aparecer como un legislador para todo el mundo... Toma el aspecto de una fuerza complementaria, que se moviliza selectiva y como arbitrariamente, en apoyo de quien le parece bien y en la medida necesaria... Se transforma en plan de impulsión, midiendo su necesidad según el crecimiento cuantitativo y cualitativo de algunas empresas...».³ De todos modos, según los especialistas, hasta el presente, las presiones y los estímulos del gobierno en este ámbito han sido, a menudo, infructuosos o no han conducido exactamente al género de reagrupamiento sugerido.

La postura del gobierno francés —que se ha esforzado mediante la ley de julio de 1965 en suprimir los obstáculos que se oponen a las fusiones —se explica fácilmente por las debilidades de la estructura industrial francesa «ni lo suficientemente especializada a nivel de los ramos, ni lo bastante polivalente a nivel de las grandes empresas» según el Comisariado General del Plan. Consideremos, particularmente, la industria química cuyo papel fundamental en la economía moderna es bien conocido. De acuerdo con ciertos pareceres (ver el informe Clappier sobre la química de los «grandes intermediarios»), a despecho de los reagrupamientos ya efectuados durante los últimos años y a pesar del valor de los resultados obtenidos en varios compartimientos del ramo, las empresas francesas, por término medio, están todavía muy dispersas para resistir con eficacia la presión de los grandes complejos extranjeros y aún más para entablar la lucha, con éxito, sobre el propio terreno de éstos. Esto ocurre, especialmente, con respecto a los tres grandes de la industria química alemana: Bayer, Hoechst y BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik). Solamente el grupo Rhône-Poulenc alcanza las dimensiones de estos grupos alemanes y de la Edison-Montecatini. La estrategia de creación de filiales comunes es insuficiente, ya que si permite comprimir los precios de coste, no resuelve los problemas de investigación y de la capacidad financiera.

El sector químico ha conocido modificaciones bastante considerables. Ya hemos mencionado como tipo de reajuste colectivo la fusión de las actividades químicas de Pechiney y Saint-Gobain. Hace muy poco (mayo

3. *Direction*, octubre, 1965, p. 872.

de 1966), los consejos de administración de Ugine, de Kuhlmann y de la Sociedad de Productos Azotados, han decidido fusionar las tres empresas bajo la denominación Ugine-Kuhlmann. Según ciertas opiniones, el gobierno habría deseado que Kuhlmann se hubiese unido a Pechiney-Saint-Gobain para reducir, de este modo, la separación entre este grupo y Rhône-Poulenc. La unión de Kuhlmann con Ugine ha supuesto cierta sorpresa.⁴ Ugine, primer productor de Francia en aleaciones férricas y en aceros especiales, y segundo en lo referente a metales blancos, ocupa, así, el tercer puesto en la industria química.

Hay ahora, por lo tanto, tres grandes grupos químicos: Rhône-Poulenc, Pechiney-Saint-Gobain y Ugine-Kuhlmann, existiendo la posibilidad, según algunos, de una nueva fusión entre los dos últimos grupos. Además, les Charbonnages de France han procedido a un reagrupamiento de las actividades comerciales y de las actividades «química orgánica» de su grupo. Se ha creado, a este efecto, una sociedad anónima Charbonnage de France-Chimie que unifica los servicios encargados de la venta de materias primas y de productos plásticos de las cuatro empresas filiales de Charbonnages.

Uno de los sectores de mayor concentración es el del aluminio. El que lleva la voz cantante es Pechiney, primer productor europeo, y que por sí solo produce el 80 % de la producción total francesa. Ahora bien, ha sido decidido que esta firma se fusionará con la sociedad Tréfinmetaux, sociedad resultante de una fusión efectuada en 1962 entre las Trefileries du Havre y la Compagnie Française des Métaux, que es el más importante transformador de metales no férricos del Mercado Común. La fusión Pechiney-Tréfinmetaux concierne, como vemos, al conjunto de una industria y el organismo que nazca de esta fusión controlará todo lo referente al aluminio. Existe en Francia un segundo productor de aluminio: Ugine, con un quinto de la producción. Pero tanto Pechiney como Ugine venden su producción por medio de una sociedad comercial común: l'Aluminium Français, cuya creación se remonta a 1911. Uno de los motivos esenciales del refuerzo de la concentración en la industria del aluminio ha sido la amenaza de la competencia norteamericana. El acuerdo entre Aluminium Limited of Canadá y la firma alemana Vereinigte Aluminium Werke que tiene por objeto la construcción de la mayor factoría del mundo, que deberá entrar en funcionamiento a partir de finales de 1967, no ha sido ciertamente ajeno a los esfuerzos concentratorios en Francia.⁵

Los observadores están, generalmente, de acuerdo en afirmar que el movimiento de concentración en Francia ha experimentado un vivo impulso.

4. Se ha hablado de «matrimonio inesperado», *Direction*, julio-agosto, 1966, p. 635.

5. Del *Journal de Genève*, números de los días 23-24 de julio de 1966, p. 7.

Esta tendencia se manifiesta, en particular, en el marco de las fusiones.⁶ No es fácil establecer una expresión cuantitativa de este movimiento, ya que las cifras proporcionadas varían considerablemente según las fuentes informativas. Según Jacques Houssiaux, que sigue el problema muy de cerca, 239 de las 500 primeras empresas industriales han realizado operaciones de concentración de activos entre 1950 y 1963. El total de las operaciones efectuadas se eleva a 622, de las que 102 fueron parciales (aportaciones parciales de capital) y 520 completas, llevando consigo la desaparición de las empresas incluidas en el acuerdo (absorción, fusión o fusión-escisión, a veces absorción de simple filiales).⁷ El Consejo Nacional del Patronato francés estima que los reagrupamientos se van operando a un ritmo creciente: analizando los resultados para el conjunto de las empresas, da cuenta de 433 operaciones en el período incluido entre 1954-1961 y de 573 para el período de 1961-1965.⁸

El movimiento es innegable y, realmente, tiende a acelerarse en estos últimos tiempos, aunque según J. Houssiaux no es conveniente hablar aún de un embalamiento.⁹ Según informaciones muy recientes, el número de fusiones realizadas en 1965 ha triplicado el de las efectuadas en 1957, aumento que concierne, sobre todo, a las empresas de tamaño limitado. No obstante, hay que tener en cuenta que, de acuerdo con el CNPF, aún hoy día, apenas hay en Francia una empresa sobre 10 que ocupe a más de 10 personas. En cuanto a los reagrupamientos entre empresas de vastas dimensiones se suelen ceñir a acuerdos limitados, a asociaciones parciales o a operaciones de cartera. Aunque uno se sienta inclinado a sacar consecuencias excesivas de algunas operaciones espectaculares.

En Gran Bretaña, de conformidad con un estudio realizado por la Unión de Industrias de la Comunidad Europea, el número de fusiones efectuado desde 1954 a 1961 se elevó a 3.384; durante este período el número de las sociedades cotizadas en Bolsa disminuyó en 516 unidades, de las que la tercera parte fueron absorbidas por las 98 sociedades que constituyen el grupo de cabeza de las empresas inglesas.¹⁰ Como ejemplo de operaciones recientes, mencionemos la adquisición, por parte de Rolls-Royce,

6. Consúltese a este propósito la serie de artículos de Pierre Drouin en *Le Monde*, bajo el título «La nouvelle stratégie industrielle», números de 21, 22, 23 y 24 de septiembre de 1966.

7. *Direction*, abril, 1965, p. 375. Este número contiene una serie de estudios muy profundos de la cuestión (pp. 346-385).

8. En un estudio de *Patronat Français*, junio de 1965, sobre la evolución de las estructuras industriales en Francia frente a la competencia mundial.

9. «Las concentraciones aumentan poco: continúan siendo una modalidad ocasional en la vida de las empresas», afirma Houssiaux en *Direction*, abril, 1966, p. 344, número que analiza los resultados obtenidos a lo largo del ejercicio 1964-1965.

10. Estudio publicado con el título *L'Europe face à la concurrence des entreprises mondiales*, Centre de Recherches Européennes, Lausana, 1965.

de la British Siddeley Engines, la cual había suscrito acuerdos con las sociedades francesas SNECMA y Turbomeca. El objetivo de la operación, que ha recibido el beneplácito del gobierno laborista, es el de constituir un complejo de motores de aviación lo más potente posible para poder rivalizar con las grandes firmas americanas de la talla de Pratt and Whitney. Igual concentración se ha efectuado en el sector de la construcción aeronáutica: se ha tomado la decisión de fusionar la British Aircraft Corporation y la Hawker Siddeley Aviation en una sola compañía, en cuyo capital el Estado dispondrá de una *substantial minority share*.

Muchos de los reagrupamientos realizados en Gran Bretaña han sido efectuados según el método llamado *take-over*, mediante el cual un grupo se esfuerza por dominar a otro procediendo a comprar títulos en el mercado y, en caso de necesidad, sin tener en cuenta la voluntad de los dirigentes del organismo-objetivo (la base de este procedimiento consiste en una oferta pública de compra a los accionistas en condiciones ventajosas, es decir con una prima sobre la cotización bursátil). Una de las tentativas más célebres de estos últimos años ha sido el ensayo realizado por la Imperial Chemical Industries, que representa el 40 % del sector químico británico y considerada por *Fortune* como la 33 empresa mundial en 1964, de apoderarse del control de su rival Courtauld's. Ataque finalmente fracasado. ICI no consiguió asegurarse el 37 % de las acciones de Courtauld's, transmitiendo, más tarde, la propiedad de las obtenidas a consecuencia de un complejo acuerdo suscrito con Courtauld's. Este ataque, llevado de una forma muy agresiva y sin ningún escrúpulo, parece haber causado, al menos momentáneamente, bastantes perjuicios a ICI, considerada, hasta entonces, como un especie de institución nacional en parangón con el Banco de Inglaterra. Hablando en los Comunes sobre este tema, el 6 de febrero de 1962, Hugh Gaitskell llegó incluso a mencionar la amenaza de una nacionalización.¹¹

El gobierno laborista acaba de proceder a la creación de la Industrial Reorganisation Corporation (IRC), sociedad estatal encargada de conseguir participaciones financieras en las empresas privadas, al objeto de facilitar su fusión y concentración. Se trata de poner en marcha un dispositivo cuyas líneas generales fueron propuestas por G. Brown, en aquel entonces ministro de Asuntos Económicos, en un *white paper* dado a la publicidad el 25 de enero de 1966. Se ha fijado un límite de compromiso

11. El asunto ha sido explicado detalladamente por Roy Jenkins en tres artículos publicados en el *Observer* (números del 18 y 25 de marzo y 1 de abril de 1962). También sobre la ICI, véanse dos artículos de Michel Shankos en *Sunday Times*, números del 27 de septiembre y 4 de octubre de 1964. Algo más tarde (fines del 66), Courtauld propuso al ICI la fusión de sus respectivos departamentos de fabricación de fibras sintéticas. Pero esta vez fue la ICI quien rechazó la idea.

de 150 millones de libras y el ministerio de Asuntos Económicos ha sido autorizado a poner inmediatamente a la disposición de la IRC una primera entrega de 50 millones. Este organismo será dirigido por un Consejo. El nombramiento del *chairman* del mismo ha recaído en la persona del *chairman* de Courtauld's. El Consejo debe utilizar los medios de los que dispone como *stick and carrot* para promover la formación de poderosas unidades económicas, cuyos criterios de selección deben ser, ante todo, el desarrollo de las exportaciones y la aceleración de los progresos tecnológicos. La IRC está obligada a entregar, cada año, dividendos a la Tesorería sobre los beneficios obtenidos en sus inversiones, dividendos cuya cuantía será discutida con el ministro de Asuntos Económicos.

El problema de la concentración ha preocupado, en igual forma, a las autoridades belgas, como lo demuestra la aprobación de varias leyes —particularmente un conjunto de textos de fecha 15 de julio de 1959— encaminadas a favorecer la fusión y la absorción de sociedades, la aportación de ramas de actividad y la expansión de las inversiones. Según ciertas opiniones, las sociedades belgas no se encuentran, hoy en día, en buena posición para afrontar la competencia internacional. Debido a la comprensión de los márgenes de beneficio, el volumen de capital de que disponen las empresas, según las distribuciones, habría sido inferior en 1965 al que fue en 1957. Por otra parte, siguen diciendo, las dimensiones de las grandes sociedades industriales belgas no las permite ponerse al nivel de las grandes sociedades extranjeras.¹² Lo cierto es que los Países Bajos, incluso dejando aparte las dos grandes empresas anglo-holandesas Royal Dutch Shell y Unilever, poseen algunos grandes complejos industriales de categoría internacional: Philips; A.K.U. (Algemene Kunstzijde) compañía especialmente orientada al sector de las fibras sintéticas y semiartificiales (38 fábricas en total, de las cuales 12 están situadas en los Países Bajos y el resto diseminadas en 9 países diferentes); Hoogeveens, en el campo siderúrgico...

En la economía alemana, la concentración alcanza un alto grado de realizaciones. La participación de las 50 firmas de mayor importancia en el volumen global de negocios de la industria que era del orden del 22,8 % en 1960, alcanza hoy día el 25 %. Según el informe ya citado del UNICE hubo, de 1954 a 1961, en la República Federal alemana 189 fusiones entre las 50 mayores empresas industriales. Existe, en este país, una gama

12. Para una visión general del problema, consúltese el dossier del Centre de Recherche et d'information socio-politique (CRISP) *Sociétés belges 1962-1963*. El CRISP cita una lista (elaborada por Fortune) de las doscientas sociedades industriales no americanas más importantes (1962). Entre ellas se encuentran solamente tres sociedades belgas: Petrofina (que ocupa el lugar 52), Cockerill Ougrée (en 129 posición) y la Union Minière du Haut Katanga (lugar 164). En la misma lista se cuentan cuatro sociedades holandesas, a excepción de las dos sociedades anglo-holandesas (Royal Dutch Shell y Unilever), y seis sociedades suizas.

muy rica de posibilidades de cooperación aprobadas por la jurisprudencia: aparte del *konzern* reglamentado por una ley sobre las sociedades por acciones, la práctica ha creado procedimientos de una extraordinaria agilidad que permiten el establecimiento de múltiples formas de cooperación. El fisco alemán es igualmente favorable a la cooperación interempresarial. A este respecto se debe examinar la teoría de «la unidad económica funcional», que permite considerar como una unidad económica única a la sociedad madre y a su filial, cuando la segunda está efectivamente dominada por la primera. Sólo los resultados generales de esta sociedad única son imponibles.

En principio, la ley alemana sobre los cárteles del 10 de julio de 1957 tiene como misión el evitar que la utilización de todas estas facilidades no conduzca a la supresión de la competencia, pero parece que el Office de cárteles, después de haber actuado inicialmente con un gran rigor, vistos los factores que predominan en el contexto europeo tiende, actualmente, a flexibilizar su política. A partir de 1963, el Office decidió facilitar la formación de cárteles de especialización, medida que ha sido continuada y completada desde entonces, en la ley suplementaria sobre los cárteles.¹³ Si hacemos caso de ciertos comentaristas, los dirigentes del Office han comenzado incluso a dudar de las concepciones de base de la ley en cuanto a las restricciones de la competencia. Por su parte, el presidente del Comité para la racionalización de la economía alemana ha declarado recientemente que las condiciones actuales y especialmente la permanente revolución técnica hacen indispensable la formación de grupos industriales continuamente más fuertes. Se ha deducido de ello, en diversos medios, que hay que estar atentos a una fuerte irrupción en la escena económica de los cárteles alemanes y se ha hablado, abiertamente y con cierta insistencia, de la próxima constitución de un gran cartel del acero que reagruparía las principales acerías y que contaría con cinco sucursales de venta, cuatro para el territorio de la CEEA y una para los países extracomunitarios. La argumentación es siempre la misma: afrontar la poderosa ofensiva de los competidores americanos y japoneses.

De acuerdo con las últimas informaciones disponibles, el Office no está dispuesto a aceptar tales puntos de vista, al menos no totalmente. El Office estima que no es conveniente rechazar completamente la cooperación y la concentración que se producen en todos los Estados industriales, pero juzga necesario el mantenimiento y hasta el refuerzo del control de los abusos cometidos, o susceptibles de serlo, por las empre-

13. Según *Stuttgarter Zeitung* de fecha 23 de julio de 1966, existen aún en Alemania numerosos cárteles: en 1965, la cifra habría pasado de 157.899 a 162.905 (retirada de 47.685 acuerdos existentes y declaración de 52.691 nuevos).

sas que disponen de una posición predominante en el mercado. No obstante, el Office efectuará la supervisión de las posiciones competitivas teniendo en cuenta la extensión de los mercados, ya que una firma que puede ser gigantesca en relación al mercado alemán puede no ser más que mediana en el mercado europeo comunitario, o con mayor razón, en el mercado internacional.

Es necesario mencionar, a este propósito, la postura del Office frente al reciente acuerdo Siemens-Bosch. Este convenio se ha concretado en la creación de una filial común Robert Bosch-Hausgerate GmbH, destinada a reagrupar todas las actividades de las sociedades madres dentro del sector de los aparatos electrodomésticos, de la radio y de la televisión. Se estima que el volumen de negocio capaz de ser realizado por esta nueva empresa será del orden de mil quinientos millones de D. M., lo que le valdrá ocupar el primer puesto entre los fabricantes europeos del sector electrodoméstico. Ahora bien, el Office ha decidido entablar un procedimiento contra este acuerdo. Procedimiento cuyo resultado puede ser determinante no sólo para los dos empresas interesadas sino también para la continuación del movimiento de concentración. Mientras, éste prosigue como lo demuestra la muy reciente adquisición por parte de la firma Bayer (uno de los tres grandes de la química) de una participación del 25 % del capital de otra industria del mismo ramo, la *Chemische Werk Hull*: Cada vez se extiende más la idea de que la competencia internacional impone un nuevo estadio de concentración. A título de referencia solamente digamos que la Dupont de Nemours contabiliza, por sí sola, una cifra de negocios equivalente al volumen combinado de los tres mayores grupos químicos alemanes.

He aquí, finalmente, algunos datos relativos a Italia, donde estos últimos años el proceso de concentración se ha desarrollado y acelerado, bajo la forma de fusiones especialmente.¹⁴ De 1951 a 1963 la participación de las grandes sociedades (con un capital desde 1 a 250 mil millones de liras) en el total del capital-acción de las sociedades ha pasado del 70,10 al 72,84 %. Si separamos en sus elementos esta categoría, queda de manifiesto que, durante el mismo período, el número de sociedades poseedoras de un capital comprendido entre los 25 y los 100 mil millones, en 1963 existían ya 10, una de las cuales alcanzaba los 275 mil millones de capital. Otro elemento significativo: de 1954 a 1962 el puesto de «participación» de 17 grandes sociedades pasó de 276,1 a 761,7 mil millones de liras (más 177,7 %). Entre estos mismos años las grandes

14. Véase Frederico, Pepe, *Studio sulle fusioni di imprese di società per azioni*, Milán, Giuffrè, 1966 (contiene un apéndice sobre algunas de las operaciones de fusión realizadas de 1961 a 1965).

empresas han experimentado considerables aumentos en su volumen de negocio: Rinascente 239 % Fiat 192 %; Snia Viscosa 85 %; Marzotto 76 %; Italcementi 67 %; Montecatini 65 %, etc.¹⁵

* * *

Porque más en el nivel nacional

Este análisis del movimiento de concentración a escala nacional exige una observación general, la de que, incluso en el marco restringido de la CEE y de la Gran Bretaña, los procesos que se realizan por países, aun teniendo entre ellos elementos de similitud, han presentado diferencias notables. La fecha de creación del aparato industrial, las normas de gestión de las empresas, el papel respectivo de la banca y de la industria, al modo de reclutamiento y el tipo de formación de los dirigentes económicos, la inspiración y el contenido de las reglamentaciones públicas, son factores, entre otros muchos, divergentes de una experiencia a otra y que han afectado las operaciones de estos últimos años. El estudio de esta evolución, ya muy difícil de efectuar para cada unidad nacional, sería aún más complejo si quisiéramos dotarlo de una dimensión comparativa y, en realidad, no conocemos ningún trabajo universitario que haya atestiguado una ambición semejante. El estudio de esta evolución efectuada al tiempo para cada país y en un plano comparativo resta aún por hacer. La evaluación del nivel alcanzado y de los resultados conseguidos exige, pues, una cierta prudencia.

Sobre la base de los informes disponibles, parece permisible avanzar las observaciones siguientes: la iniciación de la integración europea ha acelerado y ampliado, en cada uno de los países interesados, un movimiento de concentración nacional que había ya conocido durante esta postguerra algunas realizaciones bajo el efecto de diversas causas (campañas para el acrecientamiento de la productividad, liberalización de los intercambios en el marco de la OECE). Este movimiento, aunque importante, ha sido probablemente inferior a lo que algunos esperaban del Tratado de Roma y, en muchos casos, ha encontrado su impulso en la competencia extracomunitaria. Dicho de otra forma, la apertura progresiva de las fronteras a nivel intracomunitario no ha entrañado, por sí misma, salvo en algunos sectores muy sensibles, ninguna convulsión general ni de las estructuras ni de las posiciones. En muchos de estos sectores, el instrumento de producción ha dado pruebas más que de flexibilidad, de visco-

15. Datos procedentes de un estudio muy documentado de Osvaldo Sanguini «Aspetti della concentrazione monopolistica e della penetrazione del capitale straniero in Italia», incluido en la obra colectiva *Tendenze del capitalismo europeo*, Roma, Editori Riuniti — Instituto Gramsci, págs. 558-651.

sidad. Numerosas empresas han manifestado un vivo deseo de proteger su independencia financiera, lo que ha tenido como resultado, en muchos países, el retrasar las operaciones de fusión y hacerlas, a veces, más difíciles. A nivel de los grandes grupos nacionales, el movimiento ha sido relativamente lento, ya que los interesados han intentado hacer frente a la situación mediante asociaciones parciales o recurriendo a la técnica de las filiales comunes.

Hasta una época reciente, los gobiernos, sin contrariar expresamente el movimiento, no se han preocupado de favorecer su realización. Han sido concluidos numerosos acuerdos, algunos de los cuales estaban, probablemente, provistos de condiciones ocultas o acompañados de conductas paralelas en puntos no mencionados por mor de caer dentro de la categoría de las «malas» asociaciones. En la mayoría de los casos, la llamada legislación antitrust, que había sido adoptada para permitir el control de acuerdos semejantes, no ha actuado siquiera. En fin, se ha notado que era, a veces, más fácil realizar una cooperación entre firmas de países diferentes que entre las de un mismo país.

¿Es posible formular observaciones del mismo tipo a propósito de las operaciones intervenidas entre empresas pertenecientes a países diferentes?

SECCIÓN II. — PROCESOS DE REAJUSTE EUROPEOS

Estos procesos se han derivado tanto de las gestiones individuales de las empresas que se juzgaron lo suficientemente fuertes o lo bastante bien colocadas para penetrar, por sus propias fuerzas, en los mercados de los demás países, como de una asociación o conjunción de esfuerzos entre firmas de países diferentes. Las primeras de estas actividades no son desdeñables y han tomado, en algunos sectores, unas apreciables dimensiones. Pero, dentro de la perspectiva de esta obra, son las segundas las que deben retener nuestra atención. Esta unión de empresas a escala europea no es, desde luego, una novedad; no obstante, el inicio de la integración les ha proporcionado un particular impulso.

En el marco de los reajustes individuales, se han efectuado, por parte de numerosas empresas, algunos intentos para instalarse por sus propios medios en el territorio de uno o de varios países. Así ocurre, especialmente, con las empresas de producción que se esfuerzan por canalizar sus mercancías hacia el extranjero creando o extendiendo su propia red de ventas, sin ninguna cooperación con las firmas locales. El mismo fenómeno se observa, empero, a nivel de la producción propiamente dicha. La elección entre la implantación a nivel de la producción o sim-

plemente a nivel de la venta depende, como ya hemos visto, de muchos factores. En realidad, una firma se sentirá tanto menos inclinada a crear unidades de producción en un país determinado, cuanto más capaz se sienta de colocar sus productos con un simple esfuerzo comercial. Este parece ser el caso de numerosos sectores de la industria alemana (construcción mecánica y eléctrica especialmente) con referencia a los ramos correspondientes de la industria francesa.

En lo referente a distribución, mencionemos la reciente instalación en Francia de la sociedad alemana Quelle, del grupo Schickedanz, que es la empresa europea más importante de venta por correspondencia. Con un catálogo de más de 30.000 referencias, Quelle alcanza una cifra anual de ventas equivalente a 2,4 mil millones de francos (ha vendido en 1965, 200.000 refrigeradores), mientras que las 5 sociedades francesas más importantes del ramo no alcanzan, conjuntamente, la mitad de esta cifra. La firma alemana ha decidido abrir una filial en Saran, cerca de Orleans, y comenzar modestamente, con un catálogo de 4.000 referencias (la filial estará casi enteramente surtida con la casa central durante el primer año). Inicialmente, Quelle había intentado asociarse con ciertas empresas francesas, pero al fracasar las negociaciones, la empresa decidió intentar sola la aventura.

La concentración europea se ha desarrollado y continúa haciéndolo dentro de los planos que hemos examinado precedentemente: firmas de acuerdos, de diversos órdenes, entre empresas de dos o más países; fundación de filiales comunes por empresas de nacionalidad diferente; establecimiento de lazos financieros orgánicos capaces de conducir a la realización de fusiones. Sin entrar en el contenido de estos procedimientos, desearíamos evocar aquí algunos de los grandes problemas que provoca su realización.¹⁶

I. Control comunitario de los acuerdos y alianzas

El procedimiento de los acuerdos ha sido ampliamente utilizado, sobre todo en el marco de la CEE. Como prueba inmediata se puede adelantar el hecho de que, desde la aplicación del art. 85 del Tratado de Roma, la cifra de las declaraciones de asociación se ha elevado a casi 40.000 (exactamente a 38.297, según el último informe de la Comisión).

16. Existen todavía muy pocos análisis sistemáticos de este proceso. Véase el estudio de Schwamm, Henri «Le mouvement d'interpénétration des entreprises dans la construction mécanique européenne» en *Science politique et intégration européenne*, op. cit., págs. 82-101.

Es un total muy considerable, pero para apreciar exactamente su alcance es necesario decir que la gran mayoría de los acuerdos declarados se referían a estipulaciones bilaterales o multilaterales de venta exclusiva. Casi treinta mil contratos de exclusiva, de los que más de veinte mil preveían solamente una simple exclusiva. Hay, también, unos millares de declaraciones relativas a operaciones con licencias. En realidad, la cifra de asociaciones capaces de influir verdaderamente sobre la producción es mucho más limitada: algunos reducen a un millar, añadiendo que únicamente la mitad habría sido notificada a la Comisión, permaneciendo oculta la otra mitad. Las empresas habrían declarado, según esto, todos los acuerdos cuya existencia era notoria (como el relativo a las lámparas eléctricas), siendo mucho más discretos en lo referente a acuerdos mejor guardados. A veces, se efectuaba una especie de «declaración-piloto», maniobra tendente a experimentar las reacciones de la Comisión.¹⁷

Ya hemos señalado la necesidad de parangonar al juego de los cárteles ciertos procedimientos de las organizaciones patronales especializadas que ejecutan, en diversas ocasiones, funciones de tipo cartelario. Ahora bien, como mostraremos en otra obra de la serie sobre los grupos europeos, ha habido un esfuerzo importante de reagrupamiento profesional de las empresas en los diversos estadios de la integración europea y, especialmente, en el marco comunitario. Aun manteniendo la distinción entre cárteles y grupos profesionales, no creemos que se pueda hacer abstracción, al estudiar la concentración a nivel europeo, del vasto movimiento de cooperación que los grupos implican. Sin duda, factores tales como el carácter todavía muy reciente de este reagrupamiento y la persistencia de rivalidades nacionales complican la realización, a escala europea, de una acción sobre la estructura de los instrumentos de producción. Pero las exigencias del crecimiento de la rentabilidad son capaces de conducir a ella, en un futuro más o menos lejano, según los casos.

Es demasiado pronto para emitir un pronóstico sobre el papel que el art. 85 del Tratado va a desempeñar en el funcionamiento de la economía europea. El primer párrafo de este artículo declara «incompatibles con el Mercado Común y prohibidos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociación emprendidas y cualesquiera prácticas que sean susceptibles de afectar al comercio entre los Estados miembros y que

17. Estas cifras se han entresacado de un informe de Ernst Mandel publicado en el volumen colectivo *L'intégration européenne et le mouvement ouvrier*. París, 1964 (Cahier du Centre d'Etudes Socialistes, nos. 45 a 51, septiembre a diciembre de 1964), págs. 87-88. Mandel declara que, en los medios de la Comisión, se cita la cifra de 1.000 convenios. Según Paul Fabra, en *Le Monde*, n.º del 20-21 de noviembre de 1966, las empresas habrían cesado prácticamente de comunicar a los responsables de Bruselas los nuevos acuerdos establecidos por aquellas con posterioridad a las modificaciones iniciales.

tengan por objeto o por efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el interior del Mercado Común...».¹⁸ La Comisión ha tomado ya algunas decisiones a nivel de la distribución comercial, algunas de las cuales han armado bastante ruido, como la desaprobación del contrato entre la firma alemana Grundig (magnetofones, televisores y material de radiodifusión) y la sociedad francesa de importación Consten. De conformidad con los términos de este convenio, Grundig se comprometía a entregar su material únicamente a la firma Consten; este acuerdo de exclusividad se completaba mediante una cláusula de protección territorial absoluta, prohibiendo la empresa alemana formalmente a los mayoristas alemanes el aprovisionamiento del mercado francés. Los interesados recurrieron contra esta decisión y el Tribunal Europeo de Justicia confirmó, en lo esencial, la decisión de la Comisión. Ha juzgado que las disposiciones del acuerdo afectaban al comercio entre Estados miembros y que las limitaciones hechas a la competencia por tales dispositivos proporcionaban al convenio Grundig-Consten los caracteres propios de una «perniciosa» asociación.

Dentro de la misma tendencia, la Comisión ha condenado la «Convention Faience», acuerdo que agrupaba a novecientos competidores e instaladores de artículos de loza en Bélgica, que habían formado, con una treintena de productores pertenecientes a diversos países del Mercado Común, una asociación que significaba una exclusiva de venta y compra entre sus miembros. La Comisión ha considerado que esta asociación limitaba abusivamente las posibilidades de aprovisionamiento del mercado belga. Igualmente, la Comisión ha obtenido la disolución de un acuerdo sobre cuotas y precios relativos a la venta en el mercado holandés. Los seis productores participantes en esta asociación (4 empresas belgas, una alemana y una holandesa) se habían repartido el mercado holandés y obtenido de los agentes de distribución el respeto a los precios mínimos de venta. La Comisión declaró que no podía aceptar esta asociación ya

18. La bibliografía sobre la reglamentación comunitaria de las ententes es aún muy poco extensa y, por la fuerza de las circunstancias, no traspasa el nivel de simple comentario. Señalemos: Houssiaux, Jacques *Concurrence et Marché Commun*, París, M. Th. Genin, 1960; Austruy, J. «La réglementation des ententes et les pouvoirs compensateurs dans le Marché Commun» *Revue Economique*, septiembre, 1960, páginas 770-803; Kleps, Karlheinz *Kartellpolitik und Energiewirtschaft in der Montanunion*, Stuttgart, G. Fischer, 1961; *Restrictive practices, patents, trade marks and unfair competition in the Common Market*. A report of a conference held on february 22 and 23, 1962, Londres, British Institute of International and Comparative Law, 1962; *Antitrust development in the European Common Market*, Hearings before the subcommittee on antitrust and monopoly of the Committee on the Judiciary, United States Senat, eighty-eight Congress, first session, Washington, U. S. Government Printing Office, 1963 (2 vols.); Blaise, Jean Bernard *Le statut juridique des ententes économiques dans le droit des Communautés Européennes*, París, Librairies Techniques, 1964; Carabiber, Charles, *Trusts, cartels et ententes*, op. cit.

que, según su entender, suscitaría obstáculos no justificados a la libre competencia.

La Comisión ha manifestado claramente su intención de atacar todos aquellos acuerdos de distribución comercial que tiendan a privar a los consumidores de los descensos de precios que los perfeccionamientos tecnológicos puedan provocar. Así ocurría con el convenio Grundig-Consten, que permitía a los interesados percibir márgenes de beneficio sensiblemente mayores que en Alemania (la diferencia se elevaba hasta un 40 % para un determinado tipo de magnetofón, deducidos los derechos arancelarios y las tasas). No obstante, la Comisión ha manifestado, rápidamente, su voluntad de no condenar, en cuanto tal, el sistema de distribución en exclusiva, ya que, a su juicio, presenta ciertas ventajas para el consumidor, atacando, únicamente, a aquellas formas de este sistema que conduzcan, a través de cláusulas de protección territorial, a establecer separaciones herméticas entre los mercados nacionales.

Esta voluntad ha sido expresada mediante la reciente publicación de un proyecto de reglamento dirigido a eximir a toda una categoría de empresas de la prohibición formulada por el art. 85 del Tratado. Esta exención se refiere a los contratos de simple exclusividad, es decir aquellos que prevén unas relaciones de exclusividad entre proveedores y comerciantes, sin que contengan, al tiempo, cláusulas susceptibles de suprimir la competencia. El texto prevé, en particular, que la exención sólo será concedida en el caso de que los productos objeto del contrato estén sometidos, en el territorio de que se trate, a una competencia eficaz por parte de productos similares. Se cree que alrededor de unas veinte mil de las asociaciones notificadas a la Comisión se beneficiarán de semejante autorización.

Los convenios sobre producción (como los acuerdos sobre especialización) plantean problemas mucho más complejos que los acuerdos relativos a la distribución de los productos. Mencionemos a este respecto el acuerdo de cooperación técnica que la firma Grundig acaba de suscribir con la Compagnie de Télégraphe Sans Fil (CSF), compañía ésta ligada a firmas americanas por convenios de la misma naturaleza, especialmente con la RCA. Este acuerdo que concierne los productos eléctricos, en particular a los ámbitos de aplicación de la micro-electricidad, entrañará, verosímilmente, una cooperación bastante estrecha en el campo de la investigación, del desarrollo y de la producción. La CSF posee ya participaciones en el capital de varias firmas alemanas, en tanto que Grundig no tiene aún ninguna relación de este tipo en el mercado francés. Sería sencillo multiplicar los ejemplos de semejantes acuerdos: convenio de colaboración entre Bayer y Rhône-Poulenc en el campo de la

investigación farmacéutica, concretamente dedicada al sector del cáncer y de las infecciones víricas y que se traducirá, inicialmente, en un intercambio de información entre los servicios de investigación de ambas sociedades. O también el convenio sobre investigación entre las acerías alemanas Buderus y la Société Générale de Fonderie, que estipula la constitución de una filial común encargada de racionalizar los métodos de producción, de realizar estudios de mercado y de estudiar las posibilidades de inversión en Europa en lo referente al equipamiento del hogar.

Las autoridades gubernamentales de varios países europeos se muestran, ahora, favorables a la conclusión de acuerdos semejantes. Y en la medida en que tales prácticas son toleradas o impulsadas en el plano nacional hará que sea muy difícil combatirlas sistemáticamente en el plano europeo. En todo caso, y desde ahora, la Comisión parece adicta a los acuerdos horizontales relativos a la racionalización, la especialización, la investigación y la normalización cuando atañen, especialmente, a empresas de dimensiones medianas. Esta postura acaba de ponerse de manifiesto a propósito de una asociación internacional de empresas de pinturas para navíos, la Trans Marine Paint Association, que tiene su domicilio en los Países Bajos. El pacto reúne a dieciocho empresas de medianas dimensiones instaladas en otros tantos países y tiene por objeto la acumulación de la experiencia de los miembros para fabricar pinturas especiales, siguiendo procedimientos uniformes. Las pinturas son presentadas en envases uniformes que llevan la misma marca. El acuerdo inicialmente notificado a la Comisión contenía algunas cláusulas que ésta juzgó incompatibles con el art. 85 del Tratado. Una vez incorporadas por los interesados las modificaciones exigidas en sus estatutos, la Comisión notificó que consideraba a esta asociación conforme con la reglamentación comunitaria.

Podemos prever el que los medios industriales ejercerán una fuerte presión sobre la Comisión para inducirla a adoptar una interpretación flexible del art. 85, así como del 86 sobre el control de las posiciones predominantes. El Consejo Nacional del Patronato francés se ha pronunciado, por medio de su presidente, por una modificación de ambos artículos, ya que la imposibilidad o la dificultad para constituir asociaciones entre firmas europeas no hace más que favorecer, según el Consejo, la penetración de las empresas americanas. Encontramos de nuevo la argumentación ya formulada, contraria a las reglamentaciones nacionales. Y es necesario admitir que, dentro del marco de la competencia capitalista, es una argumentación válida. El dispositivo antitrust americano prohíbe las asociaciones, pero no ha impedido, en ningún modo, la formación de gigantescos oligopolios que dominan sus respectivos ramos, sin

ninguna necesidad de concluir asociaciones formales. Pensando en esta diferencia de dimensiones que separa a los competidores europeos de las firmas americanas, se podría inferir que la única forma de defensa que a aquéllos les queda es la constitución de asociaciones. No obstante, ya lo hemos indicado en lo que concierne a las concentraciones nacionales, no está, de ninguna forma, probado que la asociación —excepción hecha de los casos en que se revista de un carácter público reglamentario— asegure a las firmas una protección eficaz contra las invasiones de rivales a los que su capacidad industrial y financiera les permite todas las combinaciones o maniobras concebibles.

En realidad, muchos creen que si no se levanta ninguna barrera legislativa o reglamentaria que impida la conquista de los mercados europeos por las firmas oligopolísticas de los Estados Unidos, no les quedará a las firmas europeas otra salida, como único remedio a la situación, que la de una conjugación *orgánica* de sus recursos y de sus esfuerzos. Es la afirmación de la idea, tan a menudo repetida que acaba por convertirse en tópico, de que es indispensable proceder a la constitución de vastas empresas multinacionales capaces de definir una estrategia de investigación y desarrollo. Esta proposición suscita a veces ciertas reservas, a pesar del crédito de que goza. Precisamente desearíamos destacar aquí las de Umberto Agnelli¹⁹ quien estima, aun declarando imperativa la unión de fuerzas del viejo mundo, que «sería peligroso para los consumidores y nefasto para el progreso de la técnica el permitir la constitución de empresas monopolísticas en el mercado europeo». Según él, el objetivo debe consistir en el establecimiento de lazos de interdependencia manteniendo el mayor número posible de empresas independientes. Se trata, pues, de encontrar nuevas fórmulas de acuerdos que permitan «organizar entre los productores europeos fructuosos y recíprocos intercambios de productos, de servicios y de técnicas».

En suma, según Agnelli, el sistema óptimo no consiste ni en los dispositivos cartelarios clásicos ni en las fusiones de empresas, sino en for-

19. En una declaración al periódico *Le Monde* (4 de marzo de 1965). Otra posición interesante aparece en un artículo del *Times* del 28 de octubre, 1966, pág. 40 («Times supplement on Britain on her way to Europe»). Según el autor de dicho artículo, Viscount Caldecote, es indispensable una colaboración intraeuropea si Europa no quiere convertirse en un continente atrasado, dependiente de una técnica importada. Esta cooperación no debe esperar a la formación de una estrecha unión política ni a la creación de enormes compañías internacionales. Las firmas intraeuropeas han demostrado la posibilidad de una cooperación entre las empresas y los gobiernos europeos han experimentado los provechosos frutos de una cooperación internacional en el terreno de la investigación y el progreso. Lo esencial es que los países interesados adopten políticas nacionales capaces de garantizar la venta en sus propios mercados de los frutos de esta cooperación (especialmente en el campo de las industrias básicas).

mas originales de cooperación que aseguren la salvaguardia de las autonomías, dejando, al tiempo, el camino expedito para las colaboraciones indispensables. Es éste un ambicioso programa. Si es o no realizable, nos lo dirá, únicamente, la práctica. En todo caso presupone la permanencia de un espíritu de colaboración. Más aún, las soluciones eventualmente escogidas deberán ser obtenidas de manera que garanticen, tanto como sea posible, el mantenimiento de esta cooperación, especialmente en los períodos con dificultades económicas.

Como era lógico esperar, el sistema de control de las prácticas restrictivas instituido por la Convención de Estocolmo, bajo la rúbrica de la AELE, es infinitamente más ligero. Se incluye en el dispositivo dirigido a luchar contra, repitiendo los términos del Tratado, las «medidas que comprometan los beneficios esperados de la eliminación o de la ausencia de los derechos arancelarios y de las restricciones cuantitativas en los intercambios entre los Estados miembros». Bajo el título de prácticas comerciales el art. 15 de la Convención cita, por una parte, los acuerdos y decisiones concertados dirigidos a restringir o a alterar las condiciones de la competencia dentro del territorio de la Asociación y, por otra, la explotación desleal de una posición dominante. No obstante, el mecanismo de control no actúa mientras no medie demanda de una empresa que crea que sus actividades se ven obstaculizadas por prácticas o acciones de esta naturaleza ejercidas dentro de otro Estado miembro. La demanda ha de ser interpuesta por la empresa interesada ante las autoridades de su propio país.

Desde la puesta en marcha del Tratado de Estocolmo, no se ha presentado ninguna demanda de este tipo, por lo que, en diversos medios de la AELE, se ha deducido la conclusión de que los mecanismos concurrenciales funcionan de manera satisfactoria en la zona que comprende la Asociación, y que no es necesario mantener ningún tipo de preocupación a este respecto. No obstante, hay otros que creen que esta ausencia de demandas obedece al hecho de que el sistema impone al demandante la carga de la prueba. Es él quien debe establecer que tal acuerdo o tal monopolio contravienen las disposiciones del art. 15. Generalmente, se trata de una prueba muy difícil de establecer y esta obligación, imputada al demandante, explicaría el hecho de que nadie se haya aventurado a interponer una demanda, hasta ahora. Aunque no carezca de verosimilitud, esta segunda opinión parece ser minoritaria en los círculos de la AELE.

En cualquier caso, la posición de la AELE respecto a las asociaciones es muy expresiva de la política seguida, hasta el momento, por los países miembros de la Asociación. Se la puede definir como una política

de «laissez aller» económica en el marco de una liberalización aduanera. Esta regla de conducta, concebible en la medida en que se trata de un dispositivo de espera, sería mucho más difícil de mantener en el caso de que la situación actual tendiese a prolongarse indefinidamente. Muchos miembros reclaman ya, actualmente, la adopción de un dispositivo de coordinación más extenso y más coherente, especialmente en el sector agrícola (Dinamarca). No creemos que, a la larga, la AELE pueda sustraerse a la necesidad de una cierta armonización, sobre todo en el ámbito fiscal.

II. *Formación de un capital europeo*

Entendemos, bajo este título, el fenómeno de la interpenetración de capitales. Digamos, siguiendo a Ernest Mandel, que a medida que las inversiones se vayan realizando de acuerdo con los imperativos del Mercado Común en su conjunto, asistiremos a la aparición, al lado de los seis «capitales nacionales», de un séptimo capital al que ya no se le podrá colgar una etiqueta nacional y que se habrá convertido en un «capital Mercado Común», un «capital europeo».²⁰ Uno de los primeros elementos para la formación de este capital es la fundación de una empresa común por firmas dependientes de países diferentes. Hemos visto que este procedimiento se ha utilizado muchas veces en el marco nacional, y una de sus grandes ventajas, a ojos de las empresas interesadas, es el de permitir la realización de ciertos objetivos comunes de manera más segura que si se tratase de un simple acuerdo, sin poner, por ello, en peligro la independencia financiera de los participantes. Iguales razones han llevado a utilizar esta fórmula a nivel de las relaciones intraeuropeas, de los que hemos facilitado algunos ejemplos, en especial en el marco de la industria química.

Bien entendido que el empleo de semejante procedimiento no se limita, en absoluto, al marco de la Europa comunitaria. Mencionaremos que, en el seno de la AELE, en el sector de la fotoquímica, se ha suscrito un acuerdo entre la firma suiza Ciba y la segunda industria de Inglaterra de productos fotográficos Ilford, de la que la Imperial Chemical Industries posee el 34,5 %. Acuerdo limitado, por el momento, al Mercado Común y a Suiza, ha dado lugar a la creación de un holding Ciba-Ilford, controlado a partes iguales (esta sociedad holding dispone de los activos de Ciba en el sector foto-químico, descubrimientos incluidos, y su potencial

20. Op. cit., pág. 89.

de investigación, así como de los procedimientos de fabricación, patente empresas de países diferentes. Se puede concebir el que estas operaciones. Señalemos, igualmente, el acuerdo entre Nestlé-Alimentana y el grupo escandinavo Marabou-Freia para la explotación conjunta de la empresa de alimentos congelados Findus. Este acuerdo se ha concretado con la creación de la Findus International S. A., sociedad holding, cuyo capital ha sido suscrito por la Nestlé en un 78 % y el 22 % restante por Marabou-Freia.

Segunda gran modalidad para la formación de un capital europeo: las operaciones dirigidas al establecimiento de lazos financieros orgánicos entre empresas de países diferentes. Se puede concebir el que estas operaciones no impliquen reciprocidad y traduzcan solamente la voluntad de adquirir el control de otra, incluso la de proceder a su absorción pura y simple. Así, en el capítulo alimenticio, la adquisición por parte de Nestlé del 98 % del capital de la factoría británica de conservas Grosse y Blackwell. En otros casos, las operaciones se efectúan con el signo de la reciprocidad, lo que representa el caso más perfecto de interpenetración de capitales (ejemplo de la fusión Agfa-Gevaert).

Durante estos últimos años, se ha podido observar un número ciertamente apreciable de operaciones de la primera categoría: adquisiciones de control y fusiones más o menos completas. Ha habido, igualmente, acuerdos de participación recíproca dirigidos a un reajuste de las estructuras financieras de las empresas de mediano tamaño. Procedimiento que puede ser también utilizado por dos grupos importantes para reforzar o mejorar sus relaciones concediéndose ventajas mutuas en filiales periféricas o especializadas. En revancha, las operaciones de este orden han sido totalmente excepcionales a nivel de la unión financiera de los propios grandes complejos: aún no se ha asistido a la constitución de grandes grupos europeos por fusión o combinación de los grupos nacionales más importantes de un sector. Hasta el momento, las operaciones de este tipo no han sobrepasado el plano nacional más que en un número extremadamente reducido de casos (Agfa-Gevaert). Uno de los móviles de los partidarios de las sociedades comerciales de tipo europeo es, como hemos visto, el de facilitar la constitución ulterior de conjuntos semejantes a escala continental.

A este propósito, se evoca, en ocasiones, los dos complejos anglo-holandeses Royal Dutch-Shell y Unilever que ocupan, respectivamente, el cuarto y sexto lugar en la lista de los mayores negocios mundiales proporcionada por *Fortune* (1964). El primero tuvo su origen en una fusión efectuada en 1907 por el holandés Henri Deterding y el inglés Marcus Samuel, el grupo resultante de esta operación es controlado por dos com-

pañías matrices, una inglesa y la otra holandesa. Unilever fue fundado más tarde, en septiembre de 1929, por fusión entre la firma holandesa Margarine Unie y la británica Lever's. Como en el caso precedente, la estructura del grupo reposa en dos sociedades holding: Unilever Ltd. inglesa y Unilever NV holandesa. Creados en Europa y dependientes de legislaciones de países europeos, estos dos grupos poseen en la práctica, un campo mundial de actividad. El grupo Royal-Dutch Shell controla alrededor de quinientas sociedades Shell en todo el mundo. Unilever dispone de más de quinientas filiales controladas en un 50 %, o más, de su capital.

* * *

En el transcurso de estos últimos años, la Comisión del Mercado Común ha adoptado una postura favorable, en principio, a las concentraciones. Esta actitud ha sido claramente manifestada por M. Hans von der Groeben en un discurso sobre la política competitiva pronunciado ante el Parlamento Europeo: «el punto de partida (de la cuestión sobre los reagrupamientos) —ha declarado—, es el reconocimiento del hecho, innegable en nuestros días, de que el gran mercado europeo en constitución y el acrecentamiento de los intercambios y de la competencia exigen un correspondiente crecimiento de numerosas empresas y explotaciones europeas, merced, evidentemente, a una extensión interna de las empresas pero también gracias a un reagrupamiento hacia el exterior. En algunos sectores no ha sido sólo la constitución de un mercado europeo único lo que ha comenzado, sino el desarrollo de un mercado de masas a escala mundial. En numerosos casos, las estructuras económicas actuales, en Europa, no corresponden todavía a esta doble reorientación de la economía mundial. Los reagrupamientos de empresas son, pues, deseables siempre que sean económica y técnicamente necesarios, es decir, siempre que aumenten la productividad. Estos aumentos de la capacidad de producción económica refuerzan, al mismo tiempo, la competencia y la fuerza de resistencia de las empresas reagrupadas a escala europea e igualmente internacional». No obstante, M. von der Groeben ha creído necesario precisar que «no se trata de concentrar no importa cómo: hay reagrupamientos que son indicados y otros que no lo son».

En diciembre de 1965, la misma Comisión ha entregado a los Estados miembros un documento en el que explica su posición ante el problema y en el que se declara en favor de las concentraciones. Los acuerdos y las fusiones entre sociedades deben multiplicarse si se desea asegurar a las firmas europeas una competitividad de alcance internacional. Cier-

to que la dimensión de la empresa no es el único criterio de eficacia, pero, por término medio, la industria de los Seis está aún muy diseminada. Tales concentraciones se imponen, especialmente, desde el punto de vista de la financiación (acceso al mercado financiero y práctica de la auto-financiación) así como del de la investigación. No obstante, la Comisión recuerda que el Tratado insiste en la necesidad de mantener la competencia. Por ello, la política de concentración no debe desembocar en el establecimiento de monopolios, ni en la monopolización de los mercados. Tales operaciones entrarían de lleno dentro del campo del artículo 86, que proscribía el abuso de las posiciones dominantes, dentro del Mercado Común o de una parte sustancial del mismo. Hasta el presente, este artículo ha quedado reducido al estado de mecanismo de principio y su aplicación práctica no se ha producido, hasta el momento. Su utilización, que para ser efectiva debería implicar el control de las relaciones propiamente financieras, provocaría problemas aún más complejos que el control de las asociaciones y de las prácticas comerciales restrictivas. El atacar mucho más a las segundas que a las primeras, que son, a veces, sistemáticamente dejadas de lado, demuestra la debilidad general de las llamadas legislaciones antitrust.

La posición de la Comisión, que no carece de matices (necesidad de garantizar a las empresas pequeñas y medianas la posibilidad de realizar su papel efectivo), es, ciertamente, comprensible, pero nos lleva, una vez más, al problema de las relaciones entre la concentración y la competencia. Según ciertos especialistas, que mantienen la tesis de la no incompatibilidad entre la concentración y la competencia, la Comisión podría librarse de esta dificultad adoptando el criterio de la «competencia suficiente» (*workable competition*): las operaciones que dejaran subsistente tal competencia, o que no la opusiesen ningún obstáculo, serían autorizadas o estimuladas. Se sabe que la noción de competencia suficiente o practicable (*workable*) ha sido elaborada por los economistas americanos para presentar situaciones monopolísticas con un vocablo reconfortante. Ciertamente, la situación americana admite, especialmente en el epígrafe de la distribución comercial, elementos de competición agresiva y, por otra parte, la intervención de factores no económicos como el deseo de poder es susceptible de reforzar la lucha a que se entregan los oligopolios gigantes. Pero ya no se trata de competencia, propiamente hablando, como reconocía el mismo Adolf Berle al escribir «que en este medio del siglo XX la competencia conduce a un arreglo político y no económico de los problemas. No se hace corresponder la oferta a la demanda por la quiebra o por la eliminación de proveedores, si no es al final de una larga serie de acontecimientos que no tienen, en general, ningún carácter co-

mercial. El equilibrio se alcanza por el control de una planificación industrial».²¹

Si la Comisión acepta como «competitivos» ramos enteramente dominados por algunos oligopolios gigantes, hay, efectivamente, pocas probabilidades de que sus puntos de vista choquen con la práctica de los grandes negocios y las políticas nacionales que tienden a favorecer o a aceptar las concentraciones.

* * *

Hasta ahora, hemos limitado nuestro análisis de la interpenetración de capitales al único campo de las unidades industriales. Por supuesto, el fenómeno concierne de manera directa o indirecta a los organismos bancarios y financieros debido a sus participaciones industriales e incluso se observan sus manifestaciones en las relaciones entre los propios organismos. Aunque muchas de las operaciones efectuadas en el sector permanecen secretas o semiconfidenciales, nos parece indispensable citar unos cuantos ejemplos.

El movimiento se observa, primeramente, a nivel nacional. Este es, particularmente, el caso de Francia. Citaremos, a este respecto, el acuerdo concluido en junio de 1966 entre la Banque de Paris et des Pays-Bas y el Credit Industriel et Commercial, que es el mayor banco privado de depósitos. Acuerdo que versa sobre la racionalización de la gestión de los dos bancos, así como sobre la coordinación de su política, y se concretará en unos intercambios de administradores. Por otra parte la Banque de Paris et des Pays-Bas y la Compagnie Bancaire se aprestan a fusionar un cierto número de sus filiales. Finalmente, la Banque de Paris practica una política de acercamiento con la Banque Worms. En el plano intraeuropeo hemos citado ya las relaciones establecidas entre la Banque d'Indochine y el Grupo Empain. Anotemos, en cambio, que el Grupo Empain ha tenido que liquidar su participación en la Banque de l'Union Parisienne que va a ser absorbido por la Compagnie Financière de Suez.

Sin embargo, el acontecimiento más destacado ha sido la fusión de dos de los cuatro grandes establecimientos de crédito nacionalizados en 1945: Banque Nationale pour le Commerce y el Comptoir National d'Escompte de Paris (tercero y cuarto respectivamente de la lista por orden de importancia). La fusión, anunciada el 4 de mayo de 1966, da origen a un nuevo establecimiento, la Banque Nationale de Paris, que será, efectivamente, el primer banco francés de depósitos (antes que el Credit Lyon-

21. En *Le capital americaine et la conscience du roi. Le néo-capitalisme aux Etats-Unis*, París, Colin, 1957, pág. 34.

nais y la Société Générale). Según una opinión generalizada, la operación ha constituido, más bien, un ensanchamiento de la BNCI que una verdadera fusión. En todo caso, el novel organismo garantizará, por sí solo, más del tercio de los negocios tratados por los bancos nacionales.

A escala intraeuropea, el movimiento de interpenetración se manifiesta, en particular, en el orden de los acuerdos bancarios y financieros de los que un número bastante importante han sido concluidos durante estos últimos años. Citemos, por ejemplo, los acuerdos de cooperación Deutsche Bank-Banque de Paris et des Pays-Bas y Dresdner Bank-Crédit Lyonnais, el acoplamiento de los bancos populares alemanes y franceses con vistas a una acción concertada.

Según un recuento efectuado sobre los años 1957-1963 se ha procedido, dentro de la CEE, a la firma de, al menos 34 acuerdos.²² Decimos «al menos», ya que como consecuencia de las lagunas de la documentación oficial esta cifra se encuentra, probablemente, por debajo de la realidad. Estos acuerdos pueden ser divididos en dos grupos:

- desarrollo económico interior de la Comunidad: 29 en total (creación común de sociedades de gestión, acuerdos sobre holdings de inversión, 15; creación de fondos comunes de inversión, 8; creación de una oficina común de estudios financieros, 6).
- desarrollo de las relaciones exteriores de la Comunidad: 5 (constitución de sociedades especializadas en la financiación de las exportaciones, 3; creación de fondos de créditos para los países en vías de desarrollo, 2).

Típico de este movimiento es el Eurosindicato (Syndicat Européen d'Etudes et de Financement) constituido en 1958, bajo la forma de una sociedad anónima belga, por los siguientes seis organismos: Banque Lambert (Bruselas); Crédit Commercial de France (París); Berliner Handels-Gesellschaft (Frankfurt); Compagnie Financière (París); Pierson Heldring y Pierson (Amsterdam); Mediobanca (Milán). Parece que la Banque Lambert tiene una ligera preeminencia dentro del sindicato, que fue fundado por su iniciativa, y ha hecho ingresar en el mismo, en 1960, a un séptimo establecimiento, la Banque Européenne du Luxembourg (controlado por la Lambert en un 30 %).

El Eurosindicato es, primeramente, una oficina común de análisis financiero, pero sobre todo es una sociedad financiera que adquiere participaciones para constituer con los títulos así obtenidos fondos comu-

22. A este respecto nos servimos de un informe de Pierre-André Zanchi *La Banque et la Haute Finance dans la CEE*, presentado en enero de 1964 al Seminario de Dusan Sidjanski (Instituto de Estudios Europeos, Ginebra).

nes de inversión. Se han creado tres fondos de esta especie: Eurunion (junio 1959); Finance-Union (febrero 1960); Patrimonial (mayo 1960). Finance-Union se especializa en las acciones bancarias y en las de las compañías de seguros, así como en las empresas cuya actividad se centra en el ámbito del crédito y de las finanzas. El Eurosindicato tomó la decisión, en 1961, de admitir en su seno a dos bancos ingleses: Rothschild and Sons; Philip Hill, Higginson, Erlangers Ltd. No fue ésta una decisión aislada, ya que encontramos bancos ingleses en trece de los acuerdos localizados. Las adhesiones más numerosas tuvieron lugar durante los años 1961 y 1962, es decir aquéllos que corresponden a las negociaciones para la entrada de Inglaterra en el Mercado Común.

Siempre dentro del sector de la información financiera y de las inversiones bursátiles, citaremos el grupo llamado Euro-Finance, organismo constituido por la Société Générale de Belgique, la Banca Commerciale Italiana, el Deutsche Bank, la Banque Néerlandaise y el Crédit Suisse. El capital de Euro-Finance es detentado, actualmente, por 11 bancos, de los que 8 son europeos y 3 americanos.

Recordemos, también, el caso de la Société Européenne pour le Développement des Entreprises, cuyo capital se eleva, desde principios de 1966, a 400 millones de francos luxemburgueses (es decir 40 millones de francos franceses). La sociedad tiene por accionistas 43 instituciones financieras que se extienden por 17 países. Se apoya en la experiencia adquirida, desde 1946, por la American Research and Development Corporation (Boston) en la creación y desarrollo de nuevos negocios en los Estados Unidos.

Señalaremos, finalmente, el caso de la Société Interlease, creada a escala europea por la banca para propulsar y financiar sociedades nacionales cuya ocupación es el alquiler de equipos a la industria. Es éste un ramo de actividad nuevo en Europa, en cuyo lanzamiento han jugado los bancos un papel decisivo. El objetivo de estas operaciones es el de permitir a las empresas cubrir sus necesidades de equipos, mediante una especie de «contrato de préstamo». La sociedad de leasing compra el material necesario y lo pone a disposición del arrendatario que lo utiliza sin tener la propiedad. Esta fórmula ha experimentado un amplio desarrollo en el transcurso de los últimos años: el valor del material alquilado ha alcanzado la cifra de mil millones de dólares en 1965, contra los 50 millones de 1950. Entre los fundadores de Interlease figuran la Banque de Bruxelles, la Banca Commerciale Italiana, la Banque d'Indochine, un banco alemán, otro holandés, la Société de Banque Suisse, el Banco Español de Crédito y la Hambros Bank.²³

23. Según Mendel, op. cit., pág. 91.

Estos ejemplos ilustran la propensión de la banca a combinar sus recursos para la realización de tareas de ambición europea y a reencontrar su papel de promoción y de financiación restringido a consecuencia del desarrollo de la autofinanciación. Ahora bien, si los bancos de los países de la CEE desempeñan el papel principal en los convenios examinados, no han dejado, por ello, de asegurarse el concurso de bancos de otros países, tales como la Gran Bretaña o Suiza. Al ser uno de los principales objetivos del Mercado Común la realización de una total libertad de circulación de capitales en el espacio comunitario, se puede prever que los fenómenos que acabamos de mencionar sufrirán un desarrollo mucho más considerable.

El movimiento de cooperación intraeuropeo se ha extendido, igualmente, al sector asegurador como lo demuestra la firma de un acuerdo para una cooperación técnica y financiera entre cuatro compañías de seguros europeas. Este acuerdo, que es el resultado y la continuación de operaciones de menor envergadura (acuerdo entre las sociedades francesas l'Abeille y la sociedad italiana Fondiaria de Florencia) concierne a la Muenchen Rückversicherungs-Gesellschaft de Munich (primer grupo alemán del sector asegurador, equivalente al triple del grupo l'Union que es el primer grupo francés), a la Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft, a la Commercial Union Assurance Company Ltd. de Londres (segundo grupo de la Gran Bretaña cuya dimensión dobla a l'Union) y a las Compagnies d'Assurances du Groupe de Paris (Paternelle, Prévoyance, Minerve, Unité) que ocupan la cabeza del sector privado francés.

Este acuerdo, que ilustra el deseo de las compañías de seguros de ejercer su actividad a escala europea, debe concretarse mediante intercambios de participación financiera, seguidos de una cooperación en los planos técnico, comercial y financiero.

III. Rebasamiento de las fronteras zonales

Hemos señalado, anteriormente, cómo la actual división de Europa en dos conjuntos diferentes puede complicar, pero no impedir, la adaptación de las empresas a las exigencias de la integración europea. El problema se plantea, singularmente, para las empresas de una determinada zona de- seosas de evitar que sus productos sean objeto de una discriminación comercial en otra cualquiera. Consideremos, a modo de ejemplo, la posición de la industria química suiza respecto al Mercado Común y, especialmen-

te, la de las cuatro grandes firmas de Basilea: Ciba, Geigy, Hoffman-Laroche y Sandoz.²⁴

Una de las principales bazas de esta industria es la de que dispone de un importante potencial de investigación, lo que la permite el ininterrumpido lanzamiento de nuevos productos al mercado, acción esta que significa una ventaja para las ventas dentro de la CEE, sobre todo en el marco de los productos especializados y de alta calidad. Ventaja que es menos neta en lo que se refiere a los productos normales, cuya circulación puede ser obstaculizada por la tarifa exterior común. Sin embargo, la industria química dispone de una segunda arma capaz de permitirle la superación de semejantes obstáculos: la posesión de una organización a escala mundial que le proporciona los medios para pasar por encima de las barreras aduaneras, al producir en plaza. Esta estrategia hecha posible gracias a la enorme capacidad financiera de estas empresas, ha sido ampliamente utilizada en el caso que aquí nos ocupa.

Desde 1958, el secretario general de la Société Suisse des Industries Chimiques, J. Egli, ha expuesto la idea de que la industria suiza debería pensar «en transferir, más aún, la producción suiza hacia los países del Mercado Común, ya fuere ampliando las fábricas suizas ya existentes o instalando otras nuevas». ²⁵ Ya en esta época las grandes sociedades de Basilea disponían de numerosos puntos de apoyo (filiales o participaciones, sin citar las redes de venta) en el interior del espacio comunitario. Ahora bien, a partir de esta fecha, el esfuerzo de implantación ha sido ampliado y diversificado. Lo que explica, al menos en parte, el hecho de que en estas grandes firmas de la química suiza la progresión de ventas sea, hoy día, más notable para los grupos mundiales que engloban las sociedades extranjeras afiliadas que para las propias casas matrices suizas. Si la creación del Mercado Común no ha sido la única causa de estas transferencias de producción, es un factor que, sin embargo, ha desempeñado un cierto papel. La memoria de Sandoz en 1960 expresa significativamente esta preocupación: «Es de temer que, con el tiempo, la prosecución de la realización del Mercado Común constituirá un serio obstáculo par la colocación y salida de nuestros productos. Habrá, probablemente, que buscar un remedio a esta situación extendiendo nuestros fabricados dentro del territorio de los Seis».

24. Utilizamos aquí un informe de J. M. Monnier *L'industrie chimique suisse et l'intégration européenne*, presentado en febrero de 1965 al Seminario de Henri Schwamm (Instituto de Estudios Europeos, Ginebra). Sobre los beneficios obtenidos por la industria química suiza, véase un estudio del periódico del cantón de Vaud *Domaine Public*, número del 14 de enero de 1965.

25. En «Les incidences de l'intégration européenne sur l'industrie chimique suisse», *«Revue Economique et Sociales»*, julio de 1958.

La separación de Europa en dos zonas económicas no impide, pues, a las industrias dependientes de una zona el participar en los procesos de concentración que tienen lugar en la otra. Algunas de las operaciones así emprendidas pueden tener, expresamente, como objetivo la reducción, o eliminación, de las discriminaciones que resultan o que pueden resultar de la situación. No olvidemos, finalmente, los numerosos y considerables esfuerzos emprendidos para obtener la reducción de la tarifa exterior comunitaria (particularmente en el marco de las negociaciones llamadas Kennedy-round).

IV. *Bosquejo de un balance.*

Antes de formular un diagnóstico será necesario efectuar algunas observaciones sobre los diversos tipos de connotaciones que se utilizan para explicar y caracterizar estos fenómenos. Algunas veces se limitan a citar valores absolutos y se menciona, por ejemplo, el aumento del tonelaje o se señalan los porcentajes y, sobre todo, la evolución de la participación de una empresa en la producción total de su ramo. Ahora bien, sólo la conjugación de valores absolutos y relativos es la que puede proporcionarnos una idea válida de la situación de una empresa en particular, desde el punto de vista de la relación de fuerzas.

Examinemos, primeramente, el sentido de los valores absolutos referidos a una empresa. Nos informan, ciertamente, sobre la marcha de la unidad considerada, pero para saber si las variaciones en estos valores han ocasionado una transformación en la estructura del ramo debemos relacionarlos con las variaciones en los valores absolutos del ramo entero. Dicho de otra forma, debemos llegar a los valores relativos para determinar lo que ha ocurrido realmente en el ramo considerado.

Consideremos, por ejemplo, la siderurgia, ramo en el que existen, desde hace tiempo, numerosos y diversos lazos entre firmas de países diferentes. Es un hecho el que la capacidad de producción de los diferentes grupos siderúrgicos ha aumentado notablemente. Pero la propia producción siderúrgica ha aumentado grandemente. Ya desde un principio fuertemente concentrada, ¿se ha concentrado aún más a consecuencia de la integración europea? Examinando la evolución de la situación de 1952 a 1961 —período durante el cual la producción de acero bruto de la Comunidad pasó, en cifras redondas, de los 42 a los 73 millones de toneladas— la Alta Autoridad se inclina a responder esta pregunta por la negativa: exa-

minando la cuestión desde el ángulo de la concentración horizontal, la Alta Autoridad fórmula, en efecto, las siguientes conclusiones:²⁶

- a nivel de las grandes factorías la evaluación de la producción de acero bruto por orden de tamaños de las factorías no ha experimentado modificaciones esenciales.
- a nivel de las empresas el proceso de concentración apenas ha progresado: en 1952, el 21,5 % de las empresas produjeron alrededor del 82 % del acero bruto de la Comunidad; en 1961, el 21,8 % han producido, aproximadamente, el 83,8 %.
- a nivel de las uniones de empresas, la industria siderúrgica está hoy día menos concentrada, pero más uniformemente, que antes de la segunda guerra mundial; el equilibrio entre los competidores dentro del mercado oligopolístico es mucho más acentuado que entonces. Antes de la guerra, 15 grupos de empresas representaban alrededor del 80 % de la producción de acero bruto de la Comunidad, produciendo cada grupo, por término medio, el 5,3 %. En 1961, fueron necesarios de 20 a 21 para alcanzar el porcentaje del 80 %, mientras que cada grupo tenía una producción media de sólo el 3,8 %.

La Alta Autoridad atribuye a la política observada por ella en este ámbito una influencia determinante en la evolución experimentada. Política a la que, en determinados medios, se ha acusado de falta de realismo. Se debe mencionar también, a este respecto, el apoyo proporcionado por los diversos gobiernos interesados en cada una de las siderurgias nacionales con la intención de salvaguardar el equilibrio estructural existente en el mercado. Es cierto que, desde la redacción del informe de la CECA, se han autorizado importantes operaciones de concentración, cuya ejecución modificará, en muchos de sus aspectos, el cuadro establecido en 1961. Actualmente, la política de la Alta Autoridad es favorable al agrandamiento de los grupos siderúrgicos, a reserva de que este crecimiento, que ha adquirido en numerosos casos dimensiones relativamente considerables al decir de algunos críticos europeos, vaya acompañado de una ruptura de relaciones con las otras firmas siderúrgicas. Así es como ha autorizado la adquisición de la firma HADIR por la ARBED (operación que añadirá una capacidad de un millón de toneladas de acero bruto a la segunda), pero ha exigido que la firma HADIR deje de tener conexiones con el grupo Pont à Mousson del que anteriormente dependía. Por ello, HADIR

26. CECA 1952-1962. Resultats, limites, perspectives, 1963, págs. 27-64.

ha renunciado a su participación en la acería sarresa Dillinger Huttenwerke, firma unida a Pont à Mousson.

Las estimaciones en valor relativo son, pues, indispensables para examinar la evolución de las estructuras sectoriales de una industria cualquiera, pero podrían conducir a singulares errores de perspectiva si se desdénara tomar en consideración los valores absolutos que expresan. El punto es especialmente importante al establecer comparaciones internacionales. Consideremos, por ejemplo, las industrias químicas francesa y americana. Aparentemente, la concentración en los Estados Unidos no es más fuerte que en Francia, ya que tres firmas de Estados Unidos, y sus filiales —Du Pont de Nemours, Union Carbide y Monsanto Chemical— no proporcionan más que un 17 %, más o menos, de las ventas. Pero la cifra global de negocio de estos tres grupos equivale a 1,7 veces la de todas las empresas químicas francesas y el grupo Du Pont de Nemours (cuyo volumen de negocio equivale al de los tres grandes de la química alemana) representa, por sí solo, el 80 % de la potencia total de la química francesa.

Además, los porcentajes son intrínsecamente susceptibles de proporcionar una perspectiva engañosa de la situación si se continúa expresándoles dentro del cuadro nacional y con referencia al mismo. Después de su fusión, Montecatini-Edison representa, tranquilamente, del 70 al 80 % de toda la industria química italiana, pero desde la óptica Comunitaria este porcentaje queda reducido al 15 %, lo que, por otra parte, sigue siendo un porcentaje realmente apreciable. Los Estados subsisten y, con ellos, muchos factores capaces de asegurar el mantenimiento de disparidades de una situación a otra. No obstante y en la medida en que las fronteras aduaneras tienden a desaparecer, va siendo normal evaluar la participación de las empresas en relación al conjunto y no ya país por país. Vista la ausencia casi total de grandes grupos intraeuropeos, el paso a un espacio económico comunitario no puede más que suscitar un debilitamiento de la posición relativa de los grupos en el mercado, y parece aconsejable el tener en cuenta esta disminución en el estudio de la posición de los grupos.

Para comparar la potencia respectiva de los grupos americanos y los de los países europeos, es conveniente, por lo tanto, situarse desde estas bases. La comparación se ha hecho tan a menudo que no la efectuaremos nuevamente aquí. Nos limitaremos a recordar, a fin de centrar estas ideas, que el U.S. Steel tiene una producción que corresponde al 80 % de toda la siderurgia alemana, pero con una capacidad productiva equivalente, como mínimo, a toda la capacidad alemana; que IBM tiene un volumen de negocio 35 veces superior al de Bull y realiza unos beneficios netos 4 veces superiores a la cifra de negocio de éste, y que Chrysler, tercera

firma americana en fabricación de automóviles, produce más coches que toda la industria francesa.

* * *

Para caracterizar, en líneas generales, los procesos de concentración europeos ya realizados o en curso de ejecución, podemos anticipar que, hasta ahora la fórmula de los acuerdos y asociaciones ha aventajado, netamente, a la de la interpenetración de capitales y a la de la coordinación financiera. Aunque esta última forma ha empezado a manifestarse y estando, como esta, conforme con la lógica de la concentración capitalista, parece llamada a conocer, en un plazo más o menos largo, un importante desarrollo. De ella se derivaría la expansión de una especie de capital europeo, cuya constitución no está más que en sus comienzos.

Conviene seguir con extremada atención el acercamiento entre las firmas alemanas y francesas, aunque aún no haya alcanzado la extensión y la intimidad esperadas por los promotores de la integración europea. En 1965 se creó, por los ministros de Asuntos Económicos de los dos países, una oficina franco-alemana de cooperación industrial. Esta oficina pública, que ya se ha reunido tres veces (la tercera en París el 27 y 28 de junio de 1966), tiene como objeto el de elucidar todas las cuestiones de naturaleza jurídica, técnica o administrativa que puedan presentarse a las empresas alemanas o francesas que deseen establecer lazos recíprocos, invertir en el país vecino o establecerse en él. Se ha decidido publicar una memoria bilingüe que trate todas las cuestiones relativas a la cooperación entre las empresas de los dos países. Al comentar los trabajos del Comité, V. Giscard d'Estaing los ha alineado bajo el signo de la necesidad de llegar a una mejor especialización del trabajo entre las firmas pertenecientes al Mercado Común.²⁷

Entre las más recientes manifestaciones de la cooperación industrial franco-alemana, citaremos la creación de un complejo petroquímico en la frontera francoalemana entre el Sarre y el departamento del Mosela. El objetivo de este complejo, cuya constitución ha obtenido la aprobación de la Alta Autoridad, es combinar la industria química del carbón con la petroquímica para obtener el máximo posible de subproductos. Fundado en común por los Charbonnages de France y las Houillères du Bassin de Lorraine, por un lado y por la Saarbergwerke AG, por otro, este complejo funcionará dentro del marco de cuatro sociedades cuyas fábricas serán instaladas en las dos márgenes de la frontera sarro-lorenesa. Estas fábricas

27. En *Le Monde*, número del 30 de junio de 1965.

estarán enlazadas por numerosas tuberías que permitirán bombear de una a otra los productos intermedios cuyo tratamiento deba ser hecho en la factoría vecina. El ciclo de las diferentes fases de la producción está organizado de tal forma que los productos en curso de transformación franquearán la frontera cuatro veces en 24 horas.

Habiendo ya estudiado los procesos de concentración nacional e intraeuropeos, debemos, ahora, analizar las modalidades y las consecuencias de la implantación de las firmas extraeuropeas. Trataremos, esencialmente, en la sección que sigue, de las firmas americanas, aunque la implantación no sea exclusiva de las mismas.

SECCIÓN III. — ESTABLECIMIENTO DE FIRMAS EXTRAEUROPEAS

La penetración de las empresas americanas en las economías europeas plantea problemas de todas clases, entre los que nos limitaremos a señalar los cambios que estas operaciones ocasionan en las estructuras de los instrumentos de producción y las transformaciones que de estos cambios pueden derivarse en cuanto a la relación de fuerzas.²⁸ La cuestión de las inversiones extranjeras ha sido objeto de numerosos debates a lo largo de la constitución de los instrumentos de producción modernos (denuncia repetida de los peligros del cosmopolitismo de los capitales). Después de haber analizado la particularidades de la actual situación, intentaremos ofrecer una exposición de las grandes insuficiencias e incapacidades de Europa. Esta sección versará, esencialmente, sobre las inversiones directas en los diversos ramos de la actividad económica, sin olvidar los acuerdos de cooperación de los que ya hemos facilitado numerosos ejemplos.

I. Dimensiones de la penetración americana.

No insistiremos aquí sobre los motivos de las inversiones americanas en Europa, ya que son, generalmente, de sobra conocidos. Deseamos, no obstante, citar los principales de estos motivos, para señalar que si el

28. Acerca de los aspectos humanos de esta implantación (contactos entre *managers* americanos y europeos; reacción de los consumidores en los diferentes países europeos frente a las técnicas de venta de los productos americanos...) véase la obra de McCreary, de estilo periodístico, pero muy sugestiva, *The americanization of Europe. The impact of americans and american business on the uncommon market*. New York, Doubleday, 1964. Véanse también la serie de artículos publicados por Alain Murcier en *Le Monde* con el título «Business in France», nos. de los días 15, 16, 17 y 18 de junio de 1965.

movimiento ha sido influido por factores acelerativos, contiene, también, causas duraderas que no han surtido aún todos sus efectos.

He aquí seis grandes motivos para esta penetración: temor, por parte de las firmas que ya exportan a Europa, de perder sus salidas y encontrarse eliminadas de la competición en el momento en el que se presentan perspectivas de un mercado de masas; miedo de decidirse demasiado tarde y encontrarse en compotencia, desde el principio, con otras firmas americanas ya establecidas en Europa; atracción por los costes de producción, menos elevados que en Estados Unidos, y que permiten dirigirse hacia mercados de exportación completamente fuera de alcance, hasta entonces; experiencia adquirida, en los Estados Unidos, en la gestión de mercados de masas; avance técnico americano; facilidades concedidas por los países europeos a los negocios americanos para revender, sin formalidades, las instalaciones situadas en un país y trasladar la actividad a otro (caso de Chrysler vendiendo sus instalaciones en Bélgica para desarrollar su producción en los Países Bajos). Añadamos a esta lista los beneficios y las ventajas concedidos por numerosos países europeos a los grupos americanos para decidirles a establecerse en los mismos. En rigor, todas estas razones podrían quedar reducidas a esta sola: posibilidad de realizar beneficios en Europa y a un interés a menudo superior al obtenido en Estados Unidos.

El cálculo exacto de las dimensiones de la penetración americana plantea algunos problemas, ya que las estimaciones varían según las fuentes. De conformidad con las indicaciones proporcionadas por el Presidente del Consejo de la Unión de Banques Suisses, Alfred Schaefer, con ocasión de la última asamblea general de accionistas (Zurich, 4 de marzo de 1966),²⁹ la pesencia americana durante los últimos siete años, se ha exteriorizado a través de unas 3.000 constituciones de sociedades y adquisición de participaciones. En 1963, 147 empresas europeas fueron absorbidas por firmas americanas y en 1964 lo fueron 321. A principios de 1965 las inversiones privadas, a largo plazo, americanas en Europa alcanzaban la cifra de diecisiete mil quinientos millones de dólares, distribuidos de la siguiente forma: inversiones directas 69 %, 16 % en participaciones (acciones y obligaciones) y un 15 % en depósitos bancarios. En las mismas fechas, las inversiones privadas europeas en los Estados Unidos fueron del orden

29. Según el texto publicado por la Union des Banques Suisses, Zurich. Los más recientes estudios sobre este problema son: Hellmann, Rainer *Amerika auf dem Europamarkt US-Direktinvestitionen im Gemeinsamen Markt*. Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft, 1966 y Layton, Christopher, *Trans-Atlantic Investment*, París, The Atlantic Institute, 1966. Véase también: Balassa, Bela «American direct investments in the Common Market» *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, junio de 1966, págs. 121-146.

de los diecisiete mil ochocientos millones de dólares, de las que sólo un 32 % fueron inversiones directas.

En cuanto a la localización geográfica de estas inversiones directas americanas, la Gran Bretaña encabezaba la lista con cuatro mil quinientos millones de dólares. Para los países de la CEE, las cifras eran las siguientes: Alemania, dos mil ocho millones; Francia, mil cuatrocientos cuarenta; Italia ochocientos cincuenta; Países Bajos, quinientos noventa; Bélgica y Luxemburgo, cuatrocientos cincuenta. El total de las inversiones en los países de la CEE se elevó a cinco mil cuatrocientos millones de dólares, cifra sensiblemente más alta que la de la Gran Bretaña, pero este país continúa siendo, con mucho, el que ha experimentado la penetración americana más fuerte, ya que sobre un total de cinco mil ochocientos veinte millones, importe de las inversiones directas realizadas por los Estados Unidos, dos mil setecientos noventa fueron efectuadas en Gran Bretaña; cerca, pues, de la mitad.

Considerando únicamente el total de las inversiones privadas, podríamos sentirnos tentados en deducir una cierta reciprocidad entre los Estados Unidos y Europa, ya que cada uno de ellos ha invertido en el otro un importe de activo casi equivalente. La realidad es muy otra. Y ello por dos razones. Primeramente, la estructura de las inversiones no es la misma. La mayor parte de las inversiones europeas corresponden, a la inversa de las americanas, a inversiones bursátiles que no aseguran a sus poseedores ningún control sobre la marcha de las empresas. Por otro lado, si se quiere apreciar correctamente el alcance respectivo de las inversiones directas americanas en Europa y europeas en los Estados Unidos, es necesario tener en cuenta las diferencias de dimensiones en las economías consideradas. Es conocido que la General Motors, la Ford y la Chrysler, lo decimos sólo a modo de ejemplo «mayor», representan ya más del 30 % del mercado europeo del automóvil. Sería muy difícil poder citar una posición europea en los Estados equivalente a este porcentaje o, más modestamente, a la participación americana en la industria química europea que parece ser ya del orden de un 10 %.

Siempre según A. Schaefer, las inversiones americanas en Europa no representan ni el 5 % del total de las inversiones efectuadas por el conjunto de los europeos, mientras que en el pasado siglo Europa financió casi el 15 % de las inversiones efectuadas en Estados Unidos. No obstante, las inversiones americanas alcanzan niveles muy elevados en algunos sectores. Así, dentro del marco del Mercado Común, de 1960 a 1965, tres ramos solamente han recibido el 70 % de las inversiones americanas: la industria automovilística el 37 %; el 20 % la construcción de maquinaria y la industria química el 13 %. Esta convergencia de operaciones

permite a las sociedades americanas el disponer del control de numerosos sectores nacionales de producción. En Francia, las empresas americanas controlan casi toda la industria de los ordenadores electrónicos, así como un 90 % de la producción de caucho sintético y un 70 % de la de máquinas de coser. En Alemania, la participación americana alcanza al 80 % de la industria de ordenadores, el 50 % de las refinerías de petróleo y el 40 % de la industria automovilística. De las 100 mayores empresas italianas, 10 están en manos, en lo que a capital se refiere, de firmas americanas.

Ya hemos mencionado que las estimaciones de las inversiones americanas en Europa no son uniformes. Algunas evaluaciones arrojan cifras un poco más elevadas que las de la Union de Banques Suisses. Hay una que fija la participación americana en un 6,4 % en las inversiones totales de la CEE en 1964. Pero las magnitudes siguen siendo comparables. Otro punto experimentado: la reciente aceleración del ritmo de la inversión americana dentro de la CEE. En los últimos años las inversiones de las firmas de los Estados Unidos dentro del espacio comunitario han aumentado mucho más de prisa que en la Gran Bretaña y que en el resto del mundo. La parte de los países de la CEE en las inversiones americanas pasó del 5,4 % en 1950, al 12,2 % en 1964. Entre los aspectos más recientes del movimiento hay que anotar un acrecentamiento de la penetración bancaria americana. Numerosos grandes bancos de los Estados Unidos (Morgan Guaranty Trust, Chase Manhattan Bank, First National City Bank, Bank of America, Continental Illinois National Bank...) han aumentado sus participaciones en el capital de la banca europea o creado organismos comunes. Así por ejemplo la fundación conjunta, por el Continental Illinois National Bank y el Nederlandse Overzee Bank de Amsterdam, de la Continental and Overseas Investment que debe servir de base para la constitución de un importante grupo bancario euroamericano.

No cabe ninguna duda de que la creación del Mercado Común cuenta entre los principales factores de esta aceleración. De acuerdo con el informe, ya mencionado, de l'Union des Industries de la Communauté Européenne, más del 70 % de las constituciones de las nuevas filiales de empresas americanas han tenido lugar a partir de 1957. De entre las 1.000 sociedades americanas más importantes, 700 disponen, en la hora actual, de fábricas en Europa, contra las 460 de hace tres o cuatro años. Ahora bien, esta penetración se ha realizado a una escala mucho más considerable que la interpenetración de capitales propiamente europeos. El informe de la Unión fija en unos tres mil millones de dólares el aumento producido, desde 1957, en las inversiones directas americanas. Este importe —según el mismo informe— sobrepasa con mucho las inversiones directas

efectuadas, durante las mismas unidades de tiempo, por los países miembros de la CEE dentro de la Comunidad. Así se explica que las operaciones de participación o de fusión realizadas por las firmas de un país del Mercado Común con firmas americanas sean, muy frecuentemente, mucho más numerosas que las efectuadas con los demás países comunitarios en su conjunto. Esta situación cuyas implicaciones políticas no debemos infravalorar, confirma plenamente el retraso, ya anotado, sufrido en la formación del capital europeo.

Si estimamos las inversiones americanas, en los diferentes países comunitarios, en cifras absolutas, aquéllas alcanzan importes sensiblemente diferentes. Si el cálculo se verifica por cabeza de habitante, la clasificación experimenta nuevas modificaciones: son los países del Benelux los que ocupan el primer lugar con 47 \$ por habitante. Seguidos por Alemania (37 \$) y Francia (30 \$), mientras que Italia queda muy atrás (16 \$). La cifra francesa se encuentra muy próxima a la media general de la CEE.

* * *

Estas consideraciones —y especialmente la concentración de las inversiones en algunos sectores económicos particularmente importantes o provechosos— explican que la implantación de las firmas estadounidenses en Europa haya suscitado inquietudes en casi todos los países de la CEE, incluidos los Países Bajos, hasta en medios que no sienten ninguna hostilidad política hacia los Estados Unidos. En el transcurso de estos últimos meses la inquietud ha llegado hasta Alemania, donde, desde 1961, el gobierno lleva meticulosamente la cuenta de las inversiones directas extranjeras. De este control resulta que, del primero de septiembre de 1961 al treinta de junio de 1965, las nuevas inversiones de este género se elevaron a seis mil cuatrocientos millones de D.M., de los cuales dos mil novecientos correspondieron a los Estados Unidos. La participación de los países de la AELE, en el total, alcanza el 29 %, mientras que la de los asociados de Alemania en la CEE llega sólo al 20 %. Es necesario observar, además, que dentro de la CEE, las mayores inversiones proceden de los países del Benelux, en tanto que Francia e Italia ocupan los últimos lugares, la primera con 287 millones de D.M. y la segunda con 190. Por lo que, durante el período considerado, las inversiones directas de los Estados Unidos han sido del orden de las 10 veces de las realizadas por Francia (la propia Alemania, ya lo hemos visto, no ha mostrado más que una débil propensión a invertir en Francia). No obstante, parece que recientemente se tiende a acrecentar la interpenetración financiera franco-alemana.

Sin embargo, una nueva encuesta realizada sobre la República Federal

arroja datos un tanto diferentes que también se hallan en desacuerdo con algunas de las indicaciones proporcionadas por A. Schaefer.³⁰ De acuerdo con esta investigación, el capital extranjero, que es ampliamente mayoritario en el sector de la refinación petrolífera, posee el 40 % del ramo alimenticio. En cuanto a los sectores siderometalúrgico, construcción mecánica y construcción eléctrica la proporción es de un 24 y un 23 % respectivamente. En el sector químico, el nivel, aunque un poco más bajo, alcanza ya la apreciable cifra del 14 %. A fines de 1964, según esta información, existía capital extranjero en el 5 % de las 52.000 sociedades del país (cifra que no engloba las sociedades personales) con una participación global del 15,9 % del capital de estas sociedades. Los principales poseedores de estas participaciones en tantos por ciento del total: Estados Unidos (34,1); Países Bajos (17,4); Suiza (16); Gran Bretaña (9,8); Francia (7,1) y Unión belgo-luxemburguesa (5,2). Los países de la CEE, en conjunto, ocuparían, pues, el segundo lugar con cerca del 30 %, antes que los países de la AELE.

A señalar la amplitud de las inversiones extranjeras en la industria alimenticia. Se estima que de cada 10 marcos invertidos por las firmas extranjeras en la economía alemana, uno es invertido en este sector. El mayor complejo es el de la Margarine Unión de Hamburgo, que es una filial de Unilever. Las firmas americanas ocupan un lugar importante en este sector alimenticio, en el de las bebidas y en el del tabaco. Existen también intereses ingleses, suecos, italianos y franceses.

Parece que las preocupaciones alemanas respecto a la penetración americana —preocupaciones de las que se han hecho eco grupos como el de la Bundesverband der Deutschen Industrie y periódicos como el Frankfurter Allgemeine— provienen de un cierto número de adquisiciones espectaculares de control, por parte de las firmas americanas, en los sectores más rentables de la industria alemana. Citemos, a modo de ejemplo, la adquisición por parte de la General Electric (que en Francia posee ya la Compañía Bull y acaba de adquirir en Italia amplios intereses en Olivetti) del control de la Kuba Imperial que es una de las mayores fábricas alemanas de Radio y televisión (la segunda por el volumen de ventas) y de la que se dice que acaba de poner a punto un receptor de televisión en color de una gran calidad. Dos de los mayores grupos de este ramo estaban ya controlados por firmas extranjeras (una americana, la International Telephone and Telegraph Corporation, y la otra holandesa, la Philips). Mencionemos, igualmente, la adquisición por parte de Procter and Gamble de Reiwerke, uno de los grandes fabricantes de detergentes; la extensión de los intereses de las compañías petrolíferas americanas (Socony Vacuum, Texaco, etc.)...

30. Cifras presentadas por *Le Monde*, n.º del 23 de agosto de 1966, pág. 12.

La penetración americana ha sido especialmente intensa dentro de la industria petrolífera. Es este un sector particularmente sensible ya que toda la política energética alemana se había inspirado, durante largo tiempo, en la protección del mercado del carbón, por lo que las compañías americanas han ido asegurándose, poco a poco, el control de las sociedades petrolíferas alemanas y han adquirido intereses en actividades conexas, como en sociedades de distribución del gas. Con ocasión de la última de estas operaciones —adquisición del control de la Deutsehe Erdoel Aktiengesellschaft por la Texas Oil Corporation— el gobierno federal manifestó su intención de ejercitar el veto, aunque tal procedimiento no parece tener una base legal. No obstante, al cabo de una decena de días, el gobierno hizo saber que renunciaba a oponerse a la operación, efectuada en condiciones muy ventajosas para los accionistas de la D.E.A. Examinando la debilidad de las sociedades petrolíferas alemanas, el diario *Stuttgarter Zeitung* ha escrito que su única solución era la de asociarse a las empresas internacionales en calidad de asociado menor y facilitar la venta de los productos petrolíferos y del gas natural en el mercado alemán.³¹

Otro sector de la industria alemana muy controlado por intereses extranjeros es el de la fabricación de neumáticos. De los cinco grandes productores alemanes de neumáticos, dos poseen capital exclusivamente alemán, pero están ligados con firmas extranjeras mediante acuerdos y licencias. Los otros tres están, respectivamente, afiliados con la firma inglesa Dunlop y con las americanas Firestone Tire and Rubber y Goodrich.

En Bélgica, la Société Générale de Belgique, en su informe anual presentado en febrero de 1966, ha hecho la advertencia de que, en el transcurso de los últimos años, se ha observado un súbito aumento de las inversiones americanas en Bélgica. En 1964, las firmas americanas financiaron un centenar de nuevos proyectos industriales por un importe de tres mil quinientos millones de francos belgas. La mayoría de estas nuevas fábricas se están construyendo en las regiones flamencas y, especialmente, en las proximidades de Amberes. De hecho, casi la mitad de las inversiones americanas de 1964 fueron destinadas a la región de Amberes. También la región de Gante constituye para los americanos otro gran centro de actividad. Los sectores predilectos del capital americano en Bélgica son la indus-

31. Número del 16 de junio de 1966. Véanse las indicaciones hechas a este propósito por Paul Fabra en *Le Monde*, n.º del 15 de noviembre de 1966, pág. 2. Según este comentarista, en Alemania algunos se quejan de que en el Ruhr los alemanes explotan minas poco rentables en tanto que los americanos lo hacen con refinerías que les proporcionan enormes beneficios. Un representante de la Gelsenberg A. G. confió al autor que sería preferible que Alemania siguiera una política económica «no nacionalista, pero sí un poco nacional».

tria metalúrgica y mecánica (automóviles), así como la industria química y petroquímica.³²

En su conjunto, los belgas no se muestran contrarios a las inversiones extranjeras, ya que gracias a las mismas esperan que sus medios de producción, bastante vetustos en general, serán renovados con mayor rapidez. Bélgica es uno de los pocos países europeos que atribuye a las empresas extranjeras, sin discriminaciones, los mismos beneficios concedidos a las empresas nacionales dentro del marco del programa de desarrollo industrial, e incluso, a veces, más. De 1959 a 1963, según los índices publicados por el Ministerio de Asuntos Económicos, las inversiones extranjeras consistieron en 918 proyectos por un importe de veinticinco mil millones de francos belgas. La participación de las firmas americanas en estas operaciones fue de 286 proyectos con un importe de diecisiete mil millones, es decir el 69 % del total. Recordemos, a este propósito, que el 21 de febrero de 1961, Bélgica firmó con los Estados Unidos un Tratado de Amistad, de establecimiento y de navegación según el cual las sociedades de cada país se beneficiaban, en el territorio del otro, del tratamiento nacional en lo concerniente al ejercicio de cualquier actividad lucrativa. Durante este período, las inversiones americanas han representado el 3,3 % del total de las inversiones efectuadas en el país. En 1964, las inversiones extranjeras aumentaron sensiblemente, en relación a 1963; acrecentamiento debido a la elevación de las inversiones alemanas y suecas.

Los círculos gubernamentales y las grandes empresas están persuadidos de que las ventajas de estas intervenciones extranjeras superan, largamente, a los inconvenientes. Por ello es significativo que, en estas condiciones, el informe de la Société Générale de Belgique haya creído su deber el subrayar la vulnerabilidad de las empresas belgas a la penetración de los grandes complejos americanos.

El dictamen se pronuncia no por una limitación a las inversiones americanas, sino por un reajuste de las estructuras financieras de la industria que aumente su rentabilidad, en especial mediante una sistemática impulsión de las fusiones. Con muy poca diferencia, se observa en los Países Bajos la misma acogida que en Bélgica a las inversiones americanas, prefiriendo los holandeses aquellas inversiones que necesiten poca mano de obra (tensión del mercado del trabajo) y que aporten técnicas nuevas.

Es notorio que ha sido Francia el primer país de la Comunidad en manifestar inquietud respecto de la penetración americana. Inicialmente, la V República se mostraba más bien favorable a las inversiones extranjeras. El giro parece haber sido dado en otoño de 1962, con ocasión, probable-

32. A propósito de la penetración americana en Flandes, véase el artículo de Egon Kaskeline en la *Weltwoche* del 12 de noviembre de 1965.

mente, de los despidos efectuados por dos filiales americanas (Frigidaire y Remington Rand) sin avisar anticipadamente al gobierno. Hay otro elemento en el asunto: la adquisición del control de la Simca por la Chrysler que, además, fue efectuado por compra de títulos situados en manos suizas e italianas, sin que, tampoco esta vez, se previniera anticipadamente al gobierno de la operación. En el curso de los últimos años, el gobierno francés ha rehusado autorizar la puesta en marcha de un cierto número de operaciones proyectadas, sin llegar, no obstante, hasta el ostracismo respecto a las inversiones extranjeras. Diremos, a título de ejemplo, que durante los nueve primeros meses de 1965 de los 164 expedientes examinados, sólo 40 fueron rehusados, siendo definitivamente autorizados los demás.³³

En estos últimos meses, las autoridades francesas han decidido, dentro del marco de la reimpulsión de las inversiones, flexibilizar su postura frente a las firmas extranjeras y especialmente frente a las americanas. Según las informaciones proporcionadas por el Ministro de Finanzas, Michel Debré, a la Asamblea Nacional las inversiones directas extranjeras en Francia, de 1960 a 1964, casi se triplicaron, mientras que, según dijo, las inversiones directas de Francia en el extranjero se han más que triplicado, de resultas, sobre todo, de la ampliación de las inversiones en Alemania. El Ministro de Industria había afirmado, anteriormente en un informe al Primer Ministro, que, «tomadas en su conjunto, las inversiones extranjeras, y entre ellas las americanas, se mantienen en un nivel no excesivo tanto en relación al producto nacional bruto como por comparación con la situación en los restantes países europeos». De acuerdo con este informe, los riesgos dominantes, que amenazan más a la industria francesa son los derivados del retraso en los conocimientos técnicos y científicos. El Ministro se pronunció, igualmente, en favor de una aplicación «más económica que estrictamente jurídica» de los art. 85 y 86 del Tratado de Roma.³⁴

El signo más tangible del cambio de actitud gubernamental ha sido la concesión de un cierto número de autorizaciones, como la otorgada a la filial francesa de la sociedad americana de electrónica Motorola para insta-

33. Para el estudio de las inversiones extranjeras en Francia, consúltese el informe (algo antiguo ya) de Jaques Gervais *La France face aux investissements étrangers. Analyse par secteurs*, París, Editions de l'Entreprise Moderne, 1963. Véase también el libro de Gilles Y. Bertin *L'investissement des firmes étrangères en France*, París, Presses Universitaires, 1963. La cuestión ha sido objeto de un informe de Louis Charvet en el Consejo Económico con el título «Les investissements étrangers en France dans le cadre de la CEE». Según dicho informe las inversiones americanas han aumentado en Francia entre 1958 y 1964 en un 163 %: pero el aumento ha sido mucho mayor en Alemania (más del 212 %), en Italia (más del 202 %) y en los Países Bajos (más del 184 %). De *Le Monde*, n.º del 20 de mayo de 1966, pág. 20.

34. Según *Le Monde*, n.º del 15 de julio de 1965.

lar una fábrica cerca de Toulouse. Se ha creado un nuevo Comité para el estudio de estos problemas, comité del que se ha dicho que estará encargado de establecer una jurisprudencia más que una política, lo que permite suponer que estudiará los asuntos propuestos caso por caso, sin inspirarse en principios abstractos. Esta jurisprudencia, a la que se califica, de buen grado, de «selectiva», permitirá deducir un cierto número de líneas de conducta concretas: evitar que la totalidad de un sector industrial caiga bajo control extranjero (necesidad de poseer, en cualquier caso y bajo cualquier hipótesis, en todos los sectores, una industria nacional aunque tenga que ser minoritaria, en algunos casos); vigilar que en los sectores extremos la investigación técnica, la formación profesional e incluso la expansión comercial no se vean obstaculizadas por intereses extranjeros; asegurar un neto predominio de los intereses nacionales en aquellos sectores en los que se funda la defensa nacional. Para resumir, se trata —según Michel Debré— de evitar un colonialismo económico, cuya influencia política sería indudable. En el momento en que estas posiciones estén lo suficientemente estructuradas —siendo una de las principales exigencias la de que estos servicios de investigación de sociedades bajo control extranjero estén situados, en su mayoría, en territorio francés— el gobierno francés podrá someterlas a sus asociados del Mercado Común a fin de llegar, dentro de este ámbito, a una política común en el seno de la Comunidad.

Ya en el pasado, el gobierno francés se ha dirigido a los países miembros a fin de obtener de ellos la preparación y la realización de una reglamentación de las inversiones americanas. Aun cuando en la mayoría de los países de la CEE, con la probable excepción de Italia,³⁵ tanto los dirigentes públicos como los privados tienen conciencia de la existencia del problema, estas sugerencias no han encontrado, es lo menos que se puede escribir, demasiado eco entre los asociados de Francia. Hasta ahora, el único efecto concreto de estas gestiones ha sido la presentación, por la Comisión, el 4 de noviembre de 1965, de una proposición directriz, por la que se pide, especialmente a los Estados miembros, la entrega anual de estadísticas sobre los movimientos de capitales hacia o provenientes de terceros países. La

35. Esta situación tiene, sin duda algunas causas específicamente políticas (vinculación italiana a fórmulas atlánticas), pero se explica también por la pobreza de capitales en Italia. En cualquier caso, la escasez de disponibilidades financieras nacionales no hace más que aumentar el valor de las aportaciones extranjeras, a los ojos de los dirigentes públicos. La aportación americana en Italia es la menor en toda la CEE, si tomamos como base la cifra de población: sin embargo, teniendo en cuenta la insuficiencia del capital en el país, que representa el elemento menos importante en la economía italiana, los americanos controlan grandes sectores con una mínima inversión de fondos. De hecho, nadie protesta ni pone en guardia contra esta penetración, a excepción de la prensa de extrema izquierda. Véase, por ejemplo, en el suplemento mensual de *Rinascita*, julio de 1965, un estudio titulado «L'invasione dei capitali USA in Italia e in Europa».

adopción de esta directriz, actualmente sometida al Consejo de Ministros, permitiría, indudablemente, la posesión de una perspectiva más precisa y mejor fundada de los fenómenos en causa. No obstante, a pesar de las conjeturas manifestadas en diversos medios, parece poco probable, por el momento, que los asociados de Francia acepten ligarse con una política común respecto de las firmas americanas, aunque esta política esté concedida con un espíritu relativamente liberal.

* * *

Aparte de los países de la CEE y de la Gran Bretaña (sobre la que volveremos un poco más tarde), las inversiones americanas se realizan en los restantes países europeos igualmente. En Suiza, las inversiones directas americanas, que eran del orden de los 25 millones en 1960, sobrepasaron a principios de 1965 —según A. Schaefer los 950 millones. En contrapartida, las inversiones directas de Suiza en los Estados Unidos (principalmente en los sectores alimenticio, químico y farmacéutico) totalizaron, según la misma fuente, 900 millones. La aproximación es interesante, pero como ya hemos dicho, no sería razonable llevarla demasiado lejos. Mil millones de dólares de participación en el capital de las sociedades suizas es, realmente, una cantidad apreciable, pero no ocurre lo mismo con una participación equivalente global suiza en el capital de las sociedades americanas. Observemos, a este propósito, que para conservar su carácter de sociedades suizas, numerosos negocios helvéticos han adoptado el sistema de las acciones nominales, las cuales no pueden ser adquiridas más que por ciudadanos suizos y por su propia cuenta.³⁶

La penetración de capitales americanos en Suiza ha cobrado aspectos muy particulares, en razón de la tradición del secreto bancario y de la concesión de condiciones fiscales de favor. Según ciertos especialistas, la existencia de semejante refugio fiscal ha provocado un artificial aumento de las inversiones americanas en Europa,³⁷ propensión puede que disminuida,

36. En la última edición disponible (1961), el *Manuel des Bourses Suisses* indicaba que el 36 % de los valores suizos actualmente en el mercado son nominales.

37. Christopher Layton escribe a este respecto en *Trans-Atlantic Investments*, op. cit., pág. 78: «Una tercera forma de intervención, que a veces ha estimulado artificialmente la inversión americana en Europa, son las exenciones fiscales. Durante muchos años Suiza ha hecho lo posible para atraer al capital extranjero, no sólo mediante el tradicional sistema de hacer la vista gorda con las cuentas corrientes extranjeras depositadas en sus bancos y permitiendo que las compañías operasen con el mínimo de publicidad acerca de sus beneficios, sino eximiendo completamente a éstas de cualquier clase de impuesto. El resultado ha sido el rápido crecimiento de las inversiones directas americanas, la mayor parte bajo la forma de compañías arrendatarias que controlan las inversiones en otras partes de Europa. De este modo burlan limpiamente los acuerdos de doble impuesto entre Estados Unidos y los demás países.»

pero no suprimida por una ley americana de 1962, cuyo objeto era poner punto final a esta distorsión.³⁸ En todo caso, aunque las ventajas fiscales hayan sido reducidas, las inversiones americanas no han dejado de crecer (más de 100 millones por año desde 1960 y 279 en 1964). Si efectuamos el cálculo de esta afluencia por habitante, Suiza se coloca, con gran ventaja, a la cabeza de todos los países europeos (alrededor de 170 \$ por habitante).

Las inversiones estadounidenses en Suiza son de dos clases: unas corresponden a la realización, en el país, de operaciones industriales o comerciales ordinarias; otras, se derivan de las sociedades montadas para la explotación de patentes, concesión de licencias, realización de actividades financieras, etc. Sociedades que, instaladas en el territorio de la Confederación, operan de hecho, a menudo, fuera de las fronteras del país. En la primera categoría se incluye la reciente integración de la fábrica de relojes Universal Genève en el grupo Bulova Watch Company de Nueva York. Esta operación, que no era la primera en su género dentro del ramo (compra ya efectuada de las Manufacturas Buren por la Hamilton Watch), ha suscitado una gran pasión y diversos disturbios. La Federación Relojera Suiza, aun admitiendo que la extensión de los medios indispensables hace necesarias, cada vez más, las concentraciones potentes, ha declarado que sería preferible que, antes de extenderse al campo internacional, el reagrupamiento se efectuase en el plano suizo.

En el curso de estos últimos años, las inversiones americanas han adquirido una extensión considerable en España. Expansión consecutiva a las medidas de liberación adoptadas en 1959 respecto a los capitales extranjeros: libertad de transferencia de los beneficios, libertad para retraer el capital invertido, disfrute de todas las ventajas unidas a la política de industrialización... El actual plan de desarrollo económico y social considera, expresamente, al capital extranjero como un importante vehículo de innovación tecnológica y de iniciativas industriales: le asigna un papel considerable no sólo para el mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos, sino para el aumento de la capacidad nacional de las inversiones. Las inversiones extranjeras en España han revestido tres principales formas: inversiones directas en las empresas, adquisición de valores bursátiles, com-

38. Según un estudio del *New York Times* (edición internacional) de fecha 3 de septiembre de 1963, había en aquella época más de 700 compañías americanas instaladas en Suiza. He aquí un título con la firma de Richard E. Mooney «Switzerland remains a tax haven for american despite U. S. curbs». Las sociedades americanas, por otro lado, no son las únicas en establecerse en Suiza. Una relación (bastante antigua ya: 1 de enero de 1961) señalaba la presencia en el país de 2.828 holdings y sociedades similares. La gran mayoría de estas firmas (2.292) se repartía sólo en 7 cantones: Ginebra (764), Zurich (364), Grisones (270), Glaris (268), Zoug (240), Basilea-Ciudad (212), Friburgo (164). Según un cálculo oficioso, el número de compañías extranjeras establecidas actualmente en Suiza alcanza la cifra de seis mil (dos mil alemanas).

pra de inmuebles. Aun cuando las estadísticas no son coincidentes, se puede admitir que el total de las inversiones industriales extranjeras desde 1959 alcanza los trescientos cincuenta millones de dólares. Los Estados Unidos figuran al frente con, aproximadamente, un 40 %, porcentaje al que hay que añadir una fracción importante de la participación suiza que sobrepasa el 20 %. Se puede estimar, en definitiva, que las inversiones americanas representan algo más de la mitad de las inversiones extranjeras. El índice de las inversiones francesas y alemanas es, en este caso concreto, del orden del 6 al 7 %, aunque, paulatinamente, las segundas van aumentando más rápidamente que las primeras. A destacar la llegada, en época reciente, de firmas del grupo japonés Mitsubishi.

La inversión americana es particularmente importante en los sectores siderúrgico y petrolífero así como en el del automóvil. La construcción automovilística ha conocido una espectacular expansión, pero además de la Chrysler hay, en este sector, numerosas empresas europeas, entre las que destacan la Régie Renault y la Fiat, a través de la Seat. Aunque las autoridades oficiales acogen favorablemente la llegada de capital extranjero, ciertos métodos del capitalismo internacional han provocado comentarios adversos.³⁹ Por otra parte, el gobierno español ha tomado sus medidas para evitar las inversiones de naturaleza especulativa y parece dedicado a asegurarse de que los promotores extranjeros aporten suficientes fondos. Efectivamente, algunas compañías habían introducido tan sólo un capital mínimo en España y habían intentado buscar el resto apelando al mercado local sobre la base de una garantía de un banco extranjero.

Los americanos ocupan, igualmente, el primer lugar en lo referente a las inversiones extranjeras en Grecia. Inversiones realizadas dentro del marco del decreto ley 2687 del 31 de octubre de 1953, de inspiración decididamente liberal en lo tocante al capital extranjero. La realización más importante del capital americano ha sido el complejo petroquímico Esso-Pappas, en la región de Salónica. También el capital alemán opera en Grecia. Dentro del capital francés, la mayor inversión efectuada ha sido la construcción de una fábrica de aluminio por Pechiney con la ayuda inicial de la firma americana Reynolds.⁴⁰ Digamos, finalmente, que en el trascurso de estos últimos años los dos bancos comerciales mayores del país han fundado su propio banco de inversiones, en cooperación con numerosas firmas extranjeras, europeas y americanas.⁴¹

39. Véanse las consideraciones formuladas a este propósito por Christian Rudel en *L'Espagne du Plan ou la succession ouverte*, París, Les Editions. Ouvrières, 1966, pág. 35.

40. Para un estudio detallado del problema, véase: Meynaud, Jean *Les forces politiques en Grèce*, Montréal, Études de Science Politique, 1965, págs. 419-443.

41. *Ibid.*, pág. 363.

* * *

La penetración americana en Europa se efectúa por intermedio de un gran número de firmas, pero, a despecho de una aparente dispersión, una proporción considerable de estas inversiones es obra de las mayores firmas americanas: de acuerdo con una estadística, que no hemos podido verificar, los dos tercios del importe de las inversiones americanas en Europa están subordinados a veinte o veinticinco empresas. En cuanto a las formas de penetración las habitualmente utilizadas son: constitución de filiales o creación de firmas asociadas; adquisición de participaciones con posibilidades de conducir, si el paquete de acciones negociado es suficiente, a una fusión de hecho, acuerdos de colaboración técnica, científica o comercial.

Uno de los signos de esta penetración es el de obtener, en todos aquellos casos en los que la posibilidad exista, el control integral (filiales a 100 %) o absoluto (participación largamente mayoritaria) de las empresas. El capital americano es demasiado fuerte para que, en la gran mayoría de los casos, la asociación que implique algún elemento de reciprocidad pueda proporcionarle alguna ventaja o, simplemente, representar algún interés para él. Existe una expansión mucho mayor del capital americano en Europa que interpenetración del capital americano con otros capitales europeos. La formación de un capital americano-europeo, según el principio del *partnership*, sigue siendo un fenómeno bastante raro. Los diferentes tipos de cooperación se producen, con mayor profusión, bajo el signo del dominio de sus asociados europeos por parte de los managers americanos que no desde el punto de vista de una colaboración igualitaria. Además, esta cooperación se realiza, muy frecuentemente, siguiendo la estrategia y las decisiones —muy detalladas a veces— dictadas por la casa matriz extraeuropea. En estas condiciones, es engañoso referirse a la autonomía de la empresa de capital mixto y, todavía más, al mantenimiento de su carácter europeo. En suma, las empresas americanas en Europa se proponen seguir siendo dueñas de sus proyectos y de sus gestiones: tendencia casi fatal vista la desproporción de fuerzas entre estas empresas y los eventuales asociados europeos. Una característica de la situación europea facilita esta estrategia: la ausencia, en las relaciones de trabajo, de una acción concertada entre los sindicatos de los países europeos.

Otra tendencia: la voluntad de implantarse al nivel de la producción, ya sea mediante creación de nuevas unidades o utilizando las ya existentes. Aun sería necesario señalar, dentro del segundo método, una propensión, particularmente definida en los grandes negocios, por interesarse principalmente, si no exclusivamente, en las redes de distribución, en las rela-

ciones comerciales y en la divulgación y publicidad dentro del mercado de aquellas firmas que han adquirido o de las que han conseguido el control. Es frecuente que las facilidades de producción existentes preocupen mucho menos al grupo americano, ya que su objetivo es el de reorganizar la producción (con fábricas nuevas, en caso necesario) con ayuda de licencias, métodos y conocimientos técnicos importados del otro lado del Atlántico. Considerando a las empresas europeas como una especie de cabezas de puente tendidas para la conquista del mercado, las firmas americanas llegan a evaluarlas no ya en función de su capacidad actual de producción, sino en función de su irradiación comercial.

Otro factor aumenta la capacidad de beneficio de las firmas americanas en Europa: la posibilidad de utilizar elementos ya amortizados en los Estados Unidos y cuyos servicios son cotizados a un alto precio (caso de las patentes). Las firmas americanas se encuentran, por este hecho, en situación de financiar una fracción sustancial de su ulterior desarrollo a costa de los beneficios realizados en los países europeos. Y este autofinanciamiento reduce tanto las entradas de divisas que se le presenta, a menudo, como una ventajosa contrapartida de la penetración.

De hecho la expansión de las firmas americanas en Europa se halla financiada, en una gran parte, por la movilización de los capitales europeos. Esta propensión no podía ser más que aumentada por las disposiciones tendentes a promover el reequilibrio de la balanza de pagos. Es sabido que para remediar las dificultades de la citada balanza, la Administración americana, después de haber facilitado las inversiones directas en el extranjero, ha instituido en febrero de 1965 un programa, muy moderado por otra parte, de restricciones voluntarias, uno de cuyos objetivos era el de retardar las salidas de capital destinado a inversiones directas en el extranjero. Operación que no parece haber tenido mucho éxito, ya que las inversiones directas pasaron, en 1965, de dos mil cuatrocientos millones a tres mil trescientos millones de dólares, al acelerar las firmas sus operaciones durante el primer trimestre en previsión de las medidas restrictivas.⁴² En diciembre de 1965, el plazo de aplicación de estas medidas fue prorrogado en un año, pero, según los técnicos, harían falta medidas más severas para limitar eficazmente el volumen de las inversiones en el extranjero. Hasta el momento, la Administración americana no ha querido establecer restricciones semejantes, pero se verá, probablemente, obligada a ello si los gobiernos europeos interesados pidiesen, a semejanza de las autoridades francesas, la conversión en oro de una parte sustancial de sus reservas en dólares.

Una de las consecuencias de este programa, que estrictamente aplicado

42. Según la «Banque des Réglements Internationaux» *Trente-sixième Rapport annuel* (1 de abril 31 de marzo 1966), Basilea, 13 de junio de 1966, pág. 123.

habría podido obstaculizar el ritmo de la penetración, ha sido la de incitar a las firmas americanas a financiar parte de sus inversiones directas en Europa mediante empréstitos de capital en los mercados europeos. Esta llegada masiva y repentina de prestatarios americanos a estos mercados con objeto de encontrar los fondos necesarios ha provocado un alza sensible de los intereses. El éxito alcanzado por las emisiones americanas⁴³ ha producido a los prestatarios europeos crecientes dificultades para colocar sus títulos. Aunque el cotejo de cifras presenta dificultades, la punción efectuada, bajo este concepto, en 1965 habría alcanzado los 350 millones. El movimiento se ha intensificado a principios de 1965 y en mayo último se admitía generalmente que el total de estas emisiones para el año en curso se situaría entre los 700 y los 900 millones. Señalemos no obstante, para apreciar equitativamente este fenómeno, que, según los expertos, un tercio como mínimo de estos capitales no han estado, en ninguna forma, disponibles para las empresas propiamente europeas. Se trata de capitales —frecuentemente canadienses o internacionales— administrados por bancos europeos que exigían para su colocación garantías americanas.

Según el parecer de algunos técnicos la situación no es alarmante, ya que los mercados europeos tienen aún la suficiente elasticidad para hacer frente a demandas crecientes sin alzas juzgadas excesivas de los tipos de interés. Otros, más numerosos, estiman que estas extracciones han provocado una rarificación de capitales lo bastante fuerte como para reducir gravemente las facultades de empréstito abiertas a las firmas europeas. De todas formas, este movimiento, calificado de *Abrupt turnround* en un periódico canadiense,⁴⁴ ha suscitado bastantes preocupaciones e incluso una viva irritación en numerosos medios bancarios alemanes, británicos, suizos... Cuatro años después de que los americanos pidieran a los europeos desarrollar sus propios mercados de capital, para no tener que pedir prestado en los mercados estadounidense, son las firmas americanas las que amenazan perturbar un mercado europeo en pleno desarrollo y cuyas relaciones con los mercados europeos son, cada vez, más estrechas. Según informaciones no confirmadas, pero cuyo rumor es significativo, los bancos de diversos países han pedido a sus respectivos gobiernos que protesten contra estas operaciones cerca de las autoridades americanas.

Existen otros dos factores financieros que han facilitado el control de

43. El Chase Manhattan Bank califica a estos éxitos de *truly extraordinary*. Según esta entidad la política del gobierno de Estados Unidos no dejaba otra alternativa a las firmas americanas que pedir préstamos al exterior. La clientela de estas emisiones se compondría de individuos con grandes fortunas, procedentes de todas las partes del mundo, y cuyos fondos están administrados tradicionalmente por los bancos suizos, belgas, holandeses y británicos.

44. *The Montréal Star*, 21 de febrero de 1966.

las empresas europeas por las americanas: la relativa debilidad de las cotizaciones bursátiles en numerosos países y la superevaluación efectuada de la cotización del dólar en los cambios habida cuenta de su poder efectivo de adquisición en los Estados Unidos. Contemplamos el caso del D.M. (marco alemán) aunque todo cálculo de este género lleve implícitos elementos inciertos parece admitido que el poder adquisitivo de un dólar en el mercado americano no es superior al que tienen, en el mercado de Alemania Occidental, 2,6-2,7 marcos, mientras que el coeficiente de cambio es de 3,8 marcos por un dólar. Por ello, cuando una firma americana compra una fábrica alemana a su precio normal en el mercado la compensación entregada en dólares no cubre totalmente el valor del activo cedido. En realidad, el comprador americano realiza una economía correspondiente a la sobreevaluación del dólar y esta ventaja significa una pérdida correspondiente por parte alemana. Únicamente en el caso en el que, para obtener la operación, el adquirente pague un precio superior al valor del mercado puede ser reducida tal desventaja (caso relativamente frecuente cuando se actúa mediante oferta pública dirigida a los accionistas).

II. Insuficiencias e impotencias de Europa.

Se suele alabar, de buena gana, el excepcional dinamismo de la integración europea, cuya energía se transmite incluso a aquellos países que no forman parte de la CEE. Y aunque es cierto que se han obtenido resultados relativamente espectaculares, no lo es menos que los países europeos se han revelado incapaces, en numerosos casos, de constituir una asociación en ámbitos en los que la conjunción de esfuerzos habría sido provechosa para todos los asociados. Nos limitaremos a exponer aquí algunas de las ocasiones perdidas.

Examinaremos, primeramente, el caso del transporte aéreo. Desde 1959 hemos asistido al nacimiento de un esfuerzo de armonización de este ramo. Las compañías de cinco países participaron en las primeras negociaciones (Bélgica, Francia, Italia, Países Bajos y República Federal Alemana), pero bien pronto la KLM se salió del grupo ya que temía perder una parte de las ventajas obtenidas al acabar la guerra, en un momento en el que la aviación comercial de otros países estaba reducida a cero. No obstante, las conversaciones continuaron y a partir de abril de 1961 fueron sometidos algunos textos a los gobiernos, cuyo objetivo se centraba en la creación de Air Union, organismo que debía ser instituido por cuatro países por convención internacional y destinado a asegurar a sus miembros una explotación armonizada de los trayectos internacionales. Algunos hubieran deseado, in-

cluso, ir más lejos creando un verdadero mercado común del tráfico aéreo, tráfico cuya rentabilidad se encuentra amenazada por excedentes de capacidad. A pesar de ello, Air Union no ha visto aún la luz del día, en tanto que los tres países escandinavos disponen de un organismo común: la Scandinavian Airlines System. Es conocido que la compañía SAS no tiene personalidad jurídica, ya que el sistema está basado en tres sociedades (danesa, noruega y sueca) solidariamente responsables frente a terceros. Los aviones se registran en Suecia en una proporción de los 3/7 y de los 2/7 en cada uno de los otros dos países.

En la rúbrica construcción aeronáutica sólo la Gran Bretaña y Francia disponen, en Europa Occidental, de un potencial industrial de valor internacional, pero, como ya hemos mencionado en el caso francés, este potencial no puede tener rentabilidad si las industrias consideradas no consiguen desbordar el marco nacional. Se han concluido diversos acuerdos entre las industrias británica y francesa, los más espectaculares se refieren al proyecto Concorde, al que, según la observación de Edgard Pisani, no hay que juzgar únicamente por su rentabilidad comercial: el *Times* ha llegado a escribir que el futuro de Francia y de Gran Bretaña en materia de aviación civil y, en alguna medida, de la tecnología avanzada dependen del Concorde.⁴⁵ Acuerdos de alcance limitado han sido firmados entre firmas alemanas y francesas, siendo el más reciente un convenio de asociación entre la empresa aeronáutica Boelkow y Nord Aviation (ligada ya ésta a la firma Hunburger Flugzenbau para la realización del transporte militar Transall). Nord Aviation adquiere una participación del 25 % en el capital de Boelkow, cantidad igual a la que ya había sido adquirida por la Boeing Company americana. No obstante, la penetración de los grandes grupos americanos en el mercado alemán ha hecho inútiles numerosos intentos de acercamiento franco-alemanes en este campo y está ocurriendo, cada vez más, como si el mercado alemán constituyese un coto cerrado y exclusivo para la industria americana. Algunos opinan, también, que los alemanes no han mostrado mucho ardor por facilitar el nacimiento de una industria europea de aviación en la que, inicialmente al menos, no hubieran desempeñado un papel principal y cuyo desarrollo no habría gustado, de ningún modo, a los Estados Unidos.

Debemos mencionar, a este respecto, las posiciones de la Comisión creada por el Gobierno británico, bajo la presidencia de Lord Plowden, para estudiar el porvenir de la industria aeronáutica en Gran Bretaña. Muchas de las operaciones ya efectuadas o en proyecto de la industria británica corresponden a las recomendaciones de esta Comisión. Las conclusiones de

45. En un artículo titulado «Act of faith that the Concord will be ready on time», n.º del 5 de julio 1966, pág. 20.

la comisión Plowden son muy favorables a una decidida colaboración entre los países europeos, cooperación indispensable para producir aparatos capaces de entrar en competencia con los fabricados en los Estados Unidos. La Comisión Plowden ha invitado al gobierno británico a tomar la iniciativa para una conferencia de Ministros europeos responsables de la construcción aeronáutica en sus respectivos países. Vistos los intereses extraeuropeos que un programa semejante podría lesionar, ¿tendrá alguna posibilidad de ser tomado en consideración? El hecho es que los constructores americanos se esfuerzan por monopolizar la clientela de las compañías europeas. Citemos, en particular, las gestiones actuales de la firma Boeing para asegurarse la colocación del avión Boeing 747. Con capacidad para 490 pasajeros, con un radio de acción de 9.600 kilómetros y con unas tarifas que resultarán inferiores en un 30 % a las de los cuatrirreactores actuales, este avión será puesto en servicio antes de 1970. La Pan American World Airways que es quien, generalmente, marca la pauta en lo referente a equipamiento ha encargado ya 25 y la BOAC, compañía británica especializada en las relaciones internacionales, ha sido autorizada por el gobierno para comprar seis. La aparición en el mercado del Concorde (las compañías aéreas han adquirido ya una opción sobre cincuenta aparatos) está prevista para 1971-1972, mientras que la del avión supersónico americano (que será, probablemente, superior al Concorde en radio de acción, capacidad y velocidad) no es esperada antes de 1974. Surge la pregunta de si de esta forma los grandes constructores americanos no van a conseguir «inmovilizar» el programa Concorde entre dos tipos de aparatos que podrían, un día, asegurarles el casi monopolio en el mundo capitalista.

Al autorizar a la BOAC a comprar Boeing 747, el gobierno británico ha invitado a la BEA (especializada en las líneas interiores y europeas) a adquirir aparatos de fabricación nacional y ha manifestado su intención de participar, mediante la concesión de subvenciones, al lanzamiento de los aviones que esta compañía escoja. Pero las compañías aéreas, ya sean del sector público o del semipúblico, tienden a ignorar tales invitaciones cuando las juzgan nefastas para su capacidad competitiva. Así, Air France acaba de encargar, simultáneamente, tres Caravelle 111 y 4 Boeing 727, justificando esta decisión por la mayor capacidad del avión americano.⁴⁶ Por lo que no debe extrañarnos que en la línea París-Francfort, explotada conjuntamente por Air France y la Lufthansa, esta última haya decidido reemplazar los Caravelles por Boeing 727.

Hay que mencionar, igualmente, el asunto de la televisión en colores. Sin entrar aquí en el análisis de la valoración comparada entre el sistema

PAL (alemán) y SECAM (francés) —el procedimiento americano NTCS no ha participado verdaderamente en esta competición de calidad debido a su inferioridad técnica— observamos que los países de la CEE, esencialmente en este asunto Alemania y Francia, no han sido capaces, una vez más, de entenderse. Los ensayos de conciliación intentados con ocasión de la conferencia de Oslo (julio 1966) para llegar a un sistema único (puesta en marcha del sistema llamado SECAM-IV) fracasaron completamente. No es necesario mencionar que las luchas por la preeminencia de una patente técnica ponían en juego sólidos intereses financieros y comerciales y que el asunto tenía también un resonancia política, especialmente después del anuncio hecho por la URSS en Viena, en marzo de 1965, de su elección del procedimiento SECAM. Así pues, un nuevo motivo de separación, la televisión en colores, se va a originar en Europa, cuyo efecto es el alejamiento, en un campo tan sensible, de Francia del resto de sus asociados de la CEE. No obstante, existe la posibilidad de que los progresos tecnológicos permitan asegurar una unión entre los dos sistemas.

La incapacidad de los países europeos para encontrar fórmulas de cooperación y de reunificación es particularmente flagrante en lo referente a las llamadas industrias punta, aquellas que poseen y que poseerán cada vez más la potencia industrial y la independencia económica. Este es manifiestamente el caso para la electrónica y, especialmente, para el computador electrónico, cuyo mercado posee dos características: expansión continua de la demanda y dominio de la oferta por algunas grandes firmas americanas, de las que la IBM sostiene, por sí sola, en 70 % del mercado mundial de los ordenadores. El dominio americano es casi absoluto⁴⁷ y puede presentar aspectos directamente políticos. Es de dominio público el que el gobierno americano se ha opuesto durante cerca de un año a que Francia comprase en los Estados Unidos dos computadores electrónicos singularmente potentes, cuya adquisición habría facilitado los cálculos necesarios para la experimentación de la bomba H. El portavoz americano ha declarado, en esta ocasión, que las autoridades de Washington habían decidido, como norma general, no autorizar la venta, a países extranjeros, de ordenadores capaces de ser utilizados para trabajos de investigación sobre armas nucleares. Finalmente, la prohibición ha sido levantada en octubre de 1966

47. Para mostrar que no existía ya por entonces en Europa más que una gran empresa de este ramo que no hubiera sucumbido al asalto americano —la firma británica International Computer and Tabulators— el *Economist* (n.º del 26 de septiembre de 1964, pág. 1251) escribía: «Los computadores se comen a los computadores. Solamente una gran fábrica de computadores sobrevive en Europa, a salvo de la influencia americana. Qué probabilidades tiene de librarse de caer en la olla canibal?»

46. Texto del comunicado en *Le Monde*, 29 de junio, 1966, pág. 20.

y Francia podrá comprar en los Estados Unidos tres potentes computadores destinados a fines civiles.

El gobierno francés, que fue incapaz de impedir que la General Electric se asegurase el control de Bull, consideraba, desde hacía algún tiempo, la posibilidad de iniciar un «plan cálculo», cuyo contenido no era demasiado concreto. Por fin, en julio de 1966, las autoridades han determinado el contenido de este plan y han decidido crear un puesto de delegado general encargado de coordinar la acción de los sectores público y privado para el desarrollo de la información en Francia (puesto que ha recaído en el hombre que tuvo a su cargo la realización de Pierrelatte). En su actual estado, este plan, que se basa en una doble acción del poder público y de la industria, tiende a permitir la iniciación de estudios y a facilitar las primeras realizaciones: se ha visto en él más el esbozo de una futura evolución que el principio de una gran ofensiva. En todo caso, comprende tres objetivos: concentración de esfuerzos de la industria francesa con vistas al lanzamiento en el mercado de ordenadores de tipo medio, promoción a gran escala del uso de calculadores electrónicos en Francia y formación de los técnicos indispensables para la utilización práctica de los mismos.

Esta modestia se explica por la relativa dispersión de los medios industriales y por la insuficiencia de las capacidades disponibles. En el campo de la utilización de ordenadores y del tratamiento de la información —lo que los especialistas denominan *software* en relación con *hardware* término que corresponde a la fabricación de los aparatos —Francia no dispone más que de unos centenares de especialistas, mientras que en Estados Unidos más de cien mil personas se dedican a esta tarea. La iniciativa así tomada corresponde a la idea de que, visto el decisivo papel que desempeña ya o que está llamada a desempeñar la electrónica en todos los sectores de la vida social, no se puede permitir que intereses extranjeros ejerzan un monopolio o un casi monopolio de todo lo que con este ramo se relaciona. Pero la operación sería mucho más sólida y habría tenido más éxito si se hubiera basado en una aportación común de los recursos europeos, empezando por los medios británicos y franceses. Parece ser que una cooperación franco-británica ha sido ya examinada pero, por el momento, no parece una perspectiva viable.⁴⁸ Igualmente sería muy útil una colaboración con Alemania, pero, actualmente, los alemanes prefieren esperar antes de tomar posiciones. No obstante, se ha firmado un acuerdo, en octubre de

48. Perspectiva señalada por Oscar N. Cytrin en *Le Monde*, n.º del 5 de agosto de 1965, pág. 9, con el título «L'industrie européenne des calculateurs face aux firmes géantes d'outre-atlantique». Cytrin mostraba entonces que «a pesar de las facilidades que se le dispensen a ambos lados del canal de la Mancha y por muy deseable que sea, la cooperación a escala europea en el terreno de los ordenadores no será fácil de lograr».

1966, entre Telefunken y la Compagnie Européenne d'Automatisme Electronique referido a determinadas aplicaciones de los calculadores numéricos, tales como la realización conjunta y la venta por cada uno de los asociados, en sus respectivos países, de ciertos sistemas de cálculo. Además, el gobierno alemán se ha decidido, finalmente, a intervenir en el sector de los computadores electrónicos: concesión, a partir de 1968, de una subvención anual —del orden de los 75 millones de D.M.— para facilitar el desarrollo de esta industria, especialmente en el terreno de la investigación.

Otro sector relevante: todo lo que se refiere a la explotación del espacio. Se ha podido llegar a decir que la técnica espacial concierne a tantas disciplinas que descuidarla significaría para los países europeos una decadencia, un subdesarrollo y, finalmente, una esclavitud económica. Pero no hay ningún país europeo, abandonado a sus propias fuerzas, capaz de disponer de los recursos de toda índole necesarios para una investigación espacial digna de tal nombre. Se justifican, por ello, los esfuerzos realizados desde hace algunos años para la explotación en común de estos recursos. Primeramente la creación, el 14 de junio de 1962, como resultado de las negociaciones comenzadas en enero de 1960, del Conseil Européen des Recherches Spatiales (CERS-ESRO), organismo que agrupa a diez países con la intención de realizar un determinado número de objetivos científicos y técnicos. En segundo lugar, la institución, el 31 de marzo de 1962 del Conseil Européen pour la Construction de Lanceurs d'Engins Spatiaux (CECLES-ELDO), organismo que reúne a seis países (Alemania, Bélgica, Francia, Gran Bretaña, Italia y Países Bajos) y cuya finalidad es la de dotar a los países europeos de rampas de lanzamiento operacionales con capacidad suficiente para la ejecución de misiones utilitarias. Finalmente, la fundación del Groupement Industriel Européen d'Etudes Spatiales (Eurosace), organismo privado que engloba a las firmas y a los grupos afectados por los problemas espaciales civiles (en total 150 industriales o grupos profesionales pertenecientes a 11 países). Papel de Eurosace: elaboración de proposiciones para realizar un programa a escala europea. Se puede señalar, además, la existencia desde 1950 de una Association Internationale des Constructeurs de Matériel Aérospatial que posee ramificaciones nacionales en once países europeos.

El programa europeo es de dimensiones modestas si se le compara con el americano. Los gastos efectuados por este concepto en Europa representan apenas un veinteavo de los realizados en los Estados Unidos, incluso deduciendo los gastos enormes de los vuelos humanos en el cosmos, la distancia, que se expresa en una relación de 7 a 8, sigue siendo muy con-

siderable. Hasta ahora, la ejecución de este programa ha promovido dificultades y ha suscitado reservas por parte de numerosos países.

Estas reticencias se han manifestado en la reunión de ministros del CECLES-ELDO, en abril de 1966. La conferencia que debía haberse pronunciado sobre el futuro de la organización tuvo que ser clausurada el jueves 28 sin haber tomado una decisión. Parece que las críticas más severas del programa de lanzamiento de satélites europeos procedieron de la Gran Bretaña que encontraba la utilidad del proyecto demasiado limitada para justificar su costo y creía, igualmente, que su parte en los gastos comunes era demasiado elevada (37 %). Pero no fue la Gran Bretaña la única en negarle valor al proyecto. En una carta dirigida al *Corriere della Sera*⁴⁹ un sabio italiano de gran reputación, el profesor Adriano Buzzati Traverso, declaró que, para Italia, el interés de una participación no justificaba, en absoluto, su costo al fijar en más de 17 mil millones las cargas anuales de esta participación —es decir algo más de un quinto del total de los créditos estatales para la investigación— Buzzati Traverso sostenía que estas sumas podían haber sido empleadas de una manera mucho más útil para los ciudadanos.

Poco antes de la nueva reunión de ministros, prevista para los días 8 y 10 de junio, circuló el rumor de que la Gran Bretaña se iba a retirar del programa. Noticia que suscitó un viva emoción en Europa así como en los medios británicos interesados en la integración europea. Haciendo hincapié en que el CECLES-ELDO constituía uno de los raros programas europeos con participación británica, los partidarios de la entrada de Gran Bretaña en el Mercado Común temían que esta defección pudiera separarla aún más de los países de la CEE.⁵⁰ Finalmente, la Gran Bretaña ha permanecido dentro del organismo, pero ha conseguido que su parte en la financiación fuera reducida del 37 al 27 %, siendo Alemania quien asume la mayor parte del déficit al aumentar su porcentaje del 21 al 27 %. Se decidió, igualmente, establecer un límite para el importe global de los costos y de los gastos anuales. El CECLES-ELDO se encuentra, pues, inscrito en un cuadro financiero muy rígido, circunstancia que puede dificultar considerablemente la continuidad de la ejecución del programa.

La decisión tomada por la Gran Bretaña en el sentido de no abandonar el programa de lanzamientos no ha puesto fin a las críticas emitidas en los medios políticos contra el contenido y el modo de realización de

49. N.º del 17 de mayo de 1966, pág. 11.

50. A propósito de las circunstancias y factores de la postura británica, véanse las informaciones presentadas por el *Times*, n.º del 9 de junio de 1966, pág. 7, con el título «Eldo: the facts behind withdrawal by Britain».

esta actividad. De acuerdo con un informe presentado el 8 de agosto por el Estimates Committee on Eldo, los desembolsos efectuados por la Gran Bretaña en este terreno no le han proporcionado unas ventajas paralelas (*value for money*). Comentando este informe en un Editorial, el *Times* ha encontrado la prueba de que, en su posición frente a los problemas espaciales, los gobiernos británico y europeos se han comportado *incredibly amateur*. En todo caso, el Estimates Committee afirma que, hasta el presente, el proyecto Eldo ha sido poco valioso y que las perspectivas no son demasiado brillantes.⁵¹

El Comité se ha pronunciado en favor de una especie de Autoridad Europea del Espacio que reunificaría todos los organismos existentes. Idea que ya había sido, anteriormente, esgrimida en Francia. El gobierno francés está convencido de que, a pesar de los éxitos obtenidos: lanzamiento en noviembre de 1965 del cohete Diamant y del satélite A-1, ningún país europeo podrá asumir, por su cuenta, las cargas que tales actividades llevan anejas.⁵² De aquí proviene el proyecto de crear una agencia central del espacio, un especie de NASA europea, una de cuyas ambiciones sería la de detener, o al menos la de reducir, el éxodo de los hombres de ciencia europeos hacia los Estados Unidos y el empobrecimiento intelectual que es su consecuencia.

Los negocios espaciales han dado lugar a la creación de algunos consorcios de empresas cuya característica es la de reunir un cierto número de firmas europeas que tienen como consultor a alguna firma americana de las que se han beneficiado de la experiencia espacial de la NASA. Así, por ejemplo, la CERS-ESRO ha confiado a la sociedad Junkers, filial de Messerschmitt, la construcción de un satélite destinado a la investigación. La sociedad Junkers —que ha conseguido el pedido en competencia con otros ocho grupos— figura, al lado de la British Aircraft, a la cabeza de un grupo que comprende, especialmente, a Messerschmidt, a SNECMA, así como a la sociedad belga, dedicado a los estudios técnicos y a las construcciones espaciales. La firma americana Lockheed Missiles and Space Company desempeña el papel de consultor. El equipo científico del satélite será suministrado por los institutos que le confían misiones: por el Instituto Max-Planck de Munich, por el Imperial College de Londres, el Institut d'astronomie et d'astronautique de Bruselas, el Laboratorio de electrónica y de física de Suclay, y por los Institutos de física de las Universidades de Bari, Roma y Milán.

Con el título de European Satellite Team acaba de constituirse, julio

51. N.º del 10 de agosto de 1966.

52. Para una crítica del programa espacial francés, véanse dos artículos de Nicolás Vichney en *Le Monde*, núms. del 14 y 15 de septiembre, 1965.

de 1966, un nuevo consorcio europeo en materia espacial. Se compone de las cinco firmas siguientes (con la General Electric como consultor): Elliot Automation (Gran Bretaña); Fabbrica Italiana Apparecchi Radio, por Italia; Fokker, por los Países Bajos; Allmana Svenska Elektriska, por Suecia y Thomson-Houston por parte de Francia. El objeto primordial del consorcio es obtener la construcción de dos satélites científicos CERS-ESRO, TD-1 y TD-2, que deberán ser lanzados en 1969-70, en California, por medio de los cohetes americanos Thor-Delta. Este mismo contrato es perseguido por otros dos consorcios, uno dirigido por Sud-Aviation (figurando como consejero la Ball Brothers Research Corporation de Boulder, Colorado) y el otro por la British Aircraft (teniendo como consejero a la Hughes Aircraft Company de California).

En una memoria reciente dirigida a los gobiernos interesados, Eurospace les pide que adopten inmediatamente una postura respecto a las telecomunicaciones y a la distribución de la televisión por satélites. No hay ninguna esperanza de que los Estados Unidos presten su asistencia a los proyectos europeos de satélites de utilización (telecomunicaciones, televisión, navegación, meteorología), ya que la NASA no está decidida a interesarse más que por los objetivos científicos complementarios del programa americano. Estima Eurospace que sin la realización de un programa espacial completo, la industria aeronáutica, privada del factor decisivo que constituye la participación en las grandes aplicaciones espaciales, verá declinar su actividad y su competitividad.

Se sabe que los acuerdos de Washington de agosto de 1964 han conducido a la creación del Consorcio Internacional de Telecomunicaciones por Satélite (INTELSAT). Un determinado número de países europeos participa en este consorcio, detentando un 20 % de las participaciones, mientras que el mandatario del gobierno americano, la Communication Satellite Corporation (COMSAT), posee alrededor del 55 %. Ha sido la COMSAT la que lanzó el Early Bird. El memorandum de Eurospace subraya que la esperanza de que la industria europea obtendría una parte de los contratos de aprovisionamiento y de desarrollo proporcional a su participación en el capital no se ha confirmado. Señala, igualmente, que una parte importante de las aportaciones europeas a INTELSAT irá a parar a laboratorios americanos de investigación, sin que un apoyo comparativo sea aportado actualmente a la investigación europea. Entre los últimos proyectos de COMSAT figura la instalación de un satélite que permita a los países africanos entrar directamente en contacto por medio de relés regionales (aunque estas comunicaciones exigen todavía que la conexión pase por Londres o París).

Dentro de este campo, según informaciones recientes, el gobierno francés estudia un proyecto (bautizado con el nombre de Proyecto SAFRAN),

el cual, estableciendo 144 vías telefónicas entre Francia, África, Oriente Medio y América Latina, podría llegar a romper el absoluto monopolio que los Estados Unidos quieren reservarse en este ámbito.⁵³ Es cierto que Francia, habiéndose decidido a tener voz y voto en el espacio, es el único país europeo que ha establecido un programa coherente en este terreno (por mediación del Centre National d'Etudes Spatiales). Pero el proyecto, cuya ejecución facilitaría la realización del programa europeo de construcción de ingenios espaciales, falla por su unilateralidad y las perspectivas se presentarían mucho mejores si los países europeos se hubieran unido para la realización de este objetivo.

En términos de integración europea, el balance que acabamos de establecer presenta más fracasos y lagunas que éxitos. Hay que señalar, además, que algunas de las colaboraciones empezadas en este campo siguen siendo discutibles y frágiles. El cuadro que hemos esbozado no proporciona ninguna razón para el optimismo en lo que concierne a las posibilidades inmediatas de una cooperación europea en sectores que, no obstante, de una u otra manera, comprometen el destino de todos los países de Europa. No habría sido difícil alargar la lista de estas insuficiencias e impotencias. Así, en materia de la energía atómica, la colaboración de los diversos países europeos (comprendidos los integrados en la Euratom) está muy lejos de haber alcanzado la amplitud y la cohesión que podrían haber tenido. Y las solas razones técnicas no explican todas las divergencias observadas. En el transcurso de los últimos años, la Euratom no ha llegado a adoptar las decisiones que su vocación lleva implícitas, de esta Comunidad se ha podido decir que sobrevive sin resolver ninguno de sus problemas. Hoy día, Alemania Occidental, tras Francia, aspira a la independencia de su industria nuclear. A la vista de estas tensiones y discordias, que conducen, inevitablemente, a un callejón sin salida y a un despilfarro de los recursos, se presenta la cuestión de saber si, en definitiva, en el mundo occidental, el átomo será americano solamente, a pesar de numerosos éxitos del CERN (Organisation Européenne pour la recherche Nucleaire) organismo que, desde 1954, agrupa en equipos multinacionales investigadores pertenecientes a trece países europeos miembros del mismo.

No obstante, no vamos a abandonar el tema sin indicar algunas colaboraciones europeas que no son menos significativas ya que recaen sobre campos más tradicionales que el átomo o el espacio. Así, la cooperación entre los ferrocarriles europeos en el marco de la Unión Internacional des

53. N. Vichney, *Le Monde*, núms. del 12 y 13-14 de marzo de 1966. Según recientes informaciones, el gobierno francés ha decidido construir, para 1970, dos tipos de satélites de comunicaciones, capaces de transmitir programas de televisión en colores.

Chemins de Fer.⁵⁴ La Unión, en su forma actual, fue constituida en 1922, pero los primeros esfuerzos tendentes a instaurar una colaboración internacional entre los ferrocarriles se remontan a 1855. En 1872 se reunió una conferencia sobre horarios para lograr la correspondencia de los mismos de cada lado de las fronteras. La Unión, que agrupa una cincuentena de administraciones ferroviarias en 37 países (entre ellos 24 europeos) se ha dedicado al estudio de numerosos y complejos problemas como el del enganche automático en los circuitos europeos o la utilización de la cibernética en los ferrocarriles. Se ha ocupado, también, de la política de transportes y de la racionalización de la explotación.

Mencionaremos, también, el caso de la Union Européenne de Radiodiffusion (Eurovisión). El objetivo principal de la Unión, que posee 28 miembros activos en 25 países y 37 miembros asociados en otros 27 (cifras de junio de 1964) es el de proceder al intercambio de programas. De hecho, se trata, esencialmente, de la difusión de programas nacionales en la zona geográfica europea (la mayor parte de los intercambios conciernen al deporte y a la actualidad). Tal actividad no está, ciertamente, desprovista de alcance pero no se la puede considerar, en realidad, como una forma de integración europea. En definitiva, los casos que acabamos de mencionar, comprendida la colaboración entre los ferrocarriles, no compensan las lagunas encontradas en la cooperación europea en el terreno de los grandes sectores primordiales. ¿Cómo interpretar tales carencias?

* * *

Los análisis de este capítulo nos permiten adelantar que la Europa de los negocios no es, todavía, ni tan total, ni tan coherente, ni tan sólida como se suele mantener. A nivel comunitario los intercambios comerciales se han desarrollado más rápidamente que las aproximaciones económicas y que, entre éstas, los acuerdos que respetan la independencia de los miembros han precedido, netamente, a los de interpenetración de capitales. Desde este ángulo, si nos referimos al total de operaciones efectuadas desde la realización del Mercado Común, el principal y primer asociado de cada uno de los seis países han sido los Estados Unidos ya que su aporte financiero en no importa qué país de los seis de la Comunidad ha sido superior al total de las aportaciones efectuadas por los otros cinco. Pierre Drouin analiza correctamente la situación cuando, calificando al Mercado

54. «L'Europe des chemins de fer en avance sur l'Europe Politique» escribía Michel Petitpierre en el *Journal de Genève* del 10 de agosto de 1964.

Común como «triunfo para los americanos», escribe que en la actualidad beneficia más a las industrias americanas que a las europeas.⁵⁵

Si se considera la situación en los sectores primordiales, resulta claro que Europa corre el riesgo de entrar definitivamente en una vía de dependencia respecto de los Estados Unidos. No estaría de más preguntarse si Europa no se encuentra, también, en camino de perder su independencia científica. Algunos hablan ya de colonización de Europa por los americanos: el control de unos cuantos sectores sensibles bastaría para consagrar este estado de cosas, aun cuando la mayor parte de los negocios permanezca en manos europeas. Otros, aunque admiten el peligro, rechazan el término de colonialismo, ya que, según ellos, ni el gobierno americano ni las grandes firmas del otro lado del Atlántico tienen intenciones de dominio: asistíramos, así, al nacimiento progresivo de una situación colonial con ausencia de una intención colonizadora. Pero desde el punto de vista de Europa o de los europeos, ¿dónde residiría la diferencia?

Se explica, de buen grado, esta situación por la potencia intrínseca de las firmas americanas, uno de cuyos elementos esenciales es una gran capacidad de autofinanciación.⁵⁶ Otro elemento de esta fuerza: el apoyo financiero prestado por los poderes públicos a la investigación en las industrias-punta. La exaltación de la *free entreprise* hace olvidar, frecuentemente, el papel del contrato entre el Estado y las grandes empresas, en que el primero contribuye de manera notable a la formación del beneficio de las segundas,⁵⁷ especialmente dentro del marco de un presupuesto militar que sobrepasa ya los sesenta mil millones de dólares. Existe en Estados Unidos, como en otras partes, una interpenetración de los sectores públicos y privados, uno de cuyos rasgos más significativos es la existencia de empresas (o de divisiones autónomas de grandes sociedades de actividad múltiple) cuyo cliente esencial, y a veces único, es el gobierno federal dentro del campo de su programa espacial o militar.⁵⁸

55. En *Le Monde*, n.º del 23 de septiembre de 1966, pág. 21. Esta cita procede de un artículo que forma parte de una serie de cuatro sobre «La nouvelle stratégie industrielle» (núms. del 21, 22, 23 y 24 de septiembre).

56. Según un estudio del Departamento de Comercio, la autofinanciación cubre más del 100 % de las inversiones e inmovilizaciones de las sociedades americanas; el resto disponible permite financiar una parte de las inversiones en el extranjero y reforzar los stocks y reservas económicas. Véase a este propósito un sólido e interesante estudio de J. P. Delacour «Remarques sur certains aspects du financement des investissements industriels dans les pays de la CEE». *SEDEIS Chroniques d'actualité*, n.º 942, 1 de febrero de 1966. El autor concluye que respecto al financiamiento la situación de las firmas europeas es muy inferior a la de las empresas inglesas y, sobre todo, americanas.

57. Sobre estos problemas consúltese la reciente obra de Nieburg, H. L. *In the name of science*, Burns and McEachen, 1966. El autor expone en qué forma la carrera por la supremacía científica y técnica ha creado en Estados Unidos el *contract state*.

58. Véase el estudio de Murray L. Weidenbum «Les entreprises privées à destination publique» *SEDEIS Analyse et prévision*, 1966, II, págs. 493-498.

Una tal potencia es puesta al servicio de un plan de expansión sistemática. Empujado por la necesidad de promover el equilibrio de la balanza de pagos, el gobierno americano ha intentado limitar las salidas de capital destinado a inversiones en el extranjero. Pero, en definitiva, las firmas prestan oídos sordos y el «rush» sobre los mercados europeos de capitales (algunos banqueros han hablado de «raids») ha constituido una de sus estrategias de reajuste. Para estas firmas la penetración profunda en el rico mercado europeo es uno de los aspectos esenciales de la expansión. Y entre sus hábitos no figura el de poner en duda la legitimidad de un movimiento semejante hacia países extranjeros de menor potencial económico.⁵⁹

Se señala, habitualmente, que una de las causas de este relativo subdesarrollo, especialmente en lo que se refiere a las industrias punta, es la incapacidad de los europeos para proceder a las creaciones prometidas por el Mercado Común o implicadas en él.⁶⁰ Es la tesis, según la cual una Europa mejor integrada no tendría nada que temer de las inversiones americanas. Pero se ha faltado a la cita por razones de falta de previsión y de reflexión, recogiendo las expresiones de Alfred Sauvy que escribe a este respecto: «la reunión de 180 millones de habitantes en una unidad económica debe permitir creaciones que estén a la altura del siglo, aunque no sea más que en el terreno de la aviación y de la fabricación de máquinas electrónicas. Al no haber avanzado un solo paso en esta fecunda vía, el Mercado Común ha recaído, prestamente, en las luchas de repartición, fatalmente estériles. No solamente ha sido ignorada la idea de creación, no sólo la misma clásica concentración y la especialización han sido de lo más modesto, sino que hasta las recomendaciones de la comisión von der Groeben son realmente tímidas».⁶¹

59. En la edición dominical del *New York Times* (sección de negocios) del 21 de noviembre de 1965, podía leerse un artículo titulado de este modo: «World's automobile makers in a race for expanding markets. Detroit leads in output and sales abroad». No importa demasiado, desde esta perspectiva, que la General Motors inserte en los grandes periódicos europeos anuncios propagandísticos en los que se presenta a sí misma «al servicio de las crecientes necesidades del mundo libre» (anuncio que ocupaba una página entera en *Le Monde* del 20 de marzo de 1964). Las revistas americanas contienen por su parte, numerosas declaraciones de hombres de negocios explicando que ellos «necesitan» mercados mundiales: véase, por ejemplo, la entrevista del presidente de la Burroughs Corporation para la *U. S. News and World Report*, n.º del 10 de febrero de 1964, págs. 64-67. Según este personaje, uno de los mejores sistemas para superar las dificultades relativas al nacionalismo sería no mantener permanentemente demasiados americanos en los lugares de implantación.

60. Este aspecto ha sido explicado rigurosamente por Alessandro Silj en *L'industrie européenne face à la concurrence internationale*, Lausana, Centre de Recherches Européennes, 1966.

61. En *Direction*, n.º de abril de 1966, pág. 313. No será inútil recordar las observaciones hechas sobre este problema en el informe presentado por la Imperial

Estas observaciones son exactas con la reserva de que hay que precisar que la aceptación de la dimensión europea presupone el acuerdo tanto de los gobiernos como el de las empresas. Para exponer un ejemplo particularmente claro, el lanzamiento de un programa espacial, tal como están hoy día las cosas, es, sobre todo, un asunto gubernamental: si los gobiernos discrepan en las conductas a observar en estas cuestiones internacionales, hay pocas posibilidades de que lleguen a entenderse para edificar un programa semejante, cuyas implicaciones políticas son manifiestas, por lo que las firmas europeas no se sentirán, al menos en este campo, demasiado inclinadas a unificar sus medios de manera estable para acomodarse a la dimensión europea.

En principio, el gobierno americano se ha declarado siempre favorable a la unión de los países europeos, pero, en numerosas circunstancias, esta afirmación, de carácter general, ha sido contradicha o vivamente atacada por procedimientos particulares que tenían por objeto o por efecto el impedir la unión de esfuerzos en sectores determinados. Nos referimos aquí a las presiones de todas clases, emanen tanto de los servicios gubernamentales como de las firmas privadas de los Estados Unidos, ejercidas sobre los diferentes gobiernos europeos para lograr un tratamiento de preferencia para actividades o productos americanos, aún en detrimento de otro Estado europeo. Bastará citar a este propósito los esfuerzos, muy a menudo coronados por el éxito, de las firmas americanas para vender a los gobiernos europeos aviones civiles y militares (el F 104 contra el Mirage III), así como la lucha entablada para horadar el dispositivo de la política agrícola común.⁶²

Chemical Industries con ocasión de la Asamblea general celebrada en Londres el 31 de marzo de 1966 (informe publicado en *The Times*, n.º del 1 de abril, 1966, pág. 19): «No es únicamente en el terreno de las tarifas donde aparece una creciente amenaza para las industrias de tipo científico-técnico en Inglaterra y también en el resto de Europa. El peligro consiste en que la intensa política de exportación adoptada por las grandes compañías americanas, con el completo apoyo de su gobierno, unida a la gran ventaja que supone su amplio mercado interior, dará por resultado el que progresivamente vaya aumentando el consumo de productos industriales de Estados Unidos. Existen ya claras muestras de ello en sectores como el aeronáutico y el de los computadores, pero el peligro crece y no se limita sólo a estos campos. En estas industrias como en muchas otras, en las que el progreso técnico se lleva a cabo con rapidez, el coste de la investigación es tan elevado que para que resulte rentable es preciso un mercado mucho mayor que Inglaterra, Francia o Alemania por separado. Las compañías americanas, con su extenso mercado interior, tienen una enorme ventaja sobre las compañías europeas y esta ventaja aumenta cada vez que Europa pierde ventas de productos de estas industrias, en favor de Estados Unidos».

62. Leemos a este propósito en el *Bulletin Mensuel* del Comité de París, n.º del 20 de abril de 1966: «Si se trata de las industrias aeronáutica, espacial, atómica o automovilística, las formidables presiones que en distintos países, considerados por separado, han ejercido las sociedades americanas, apoyadas por su gobierno, han conseguido hacer fracasar prácticamente cualquier tentativa de cooperación intraeuropea. En materia de aviación, especialmente, la lista sería interminable». Véase también los comentarios de Raymond Legrand-Lane en *France-Forum*, octubre, 1965, pág. 4.

Desde luego, no sería razonable explicar los desacuerdos entre los países europeos y las carencias en la cooperación de las firmas europeas por la sola acción de los procedimientos y de las presiones americanas. Estas oposiciones y desconfianzas tienen, en general, fuentes mucho más profundas. Las divergencias de intereses y de concepciones existirían incluso con la ausencia de terceros que las utilizan en su propio beneficio. No obstante, las intervenciones americanas refuerzan y consolidan las tensiones y las discordias entre los miembros de la Comunidad.

Existe un marco en el que esta presión parece capaz de obstaculizar los esfuerzos tendentes a la formación de una comunidad europea: se trata de la reivindicación de un libre intercambio atlántico que es el principal objetivo de la Kennedy Round. Se ha negado, a veces, que exista incompatibilidad o contradicción entre un semejante libre intercambio y la creación de un espacio económico unificado, en Europa. Sin embargo, la lectura de la declaración adoptada en Ginebra tras una reunión organizada por el Instituto Atlántico (29 de mayo 1 de junio de 1966) no deja casi margen a la duda en cuanto al alcance real de la concepción atlántica. En este texto de bastantes páginas Europa, como tal, es simplemente silenciada. En ningún momento se la considera como una entidad capaz de ejercer una influencia propia y de tener intereses especiales. Es la tesis de un mundialismo económico en el que los más fuertes podrían desarrollarse y extenderse prácticamente a su guisa. Esta declaración lleva tan lejos el culto del atlantismo que no se encuentra en ella ni trazas de las ideas de Jean Monnet sobre la necesidad de establecer un *partnership* entre América y Europa como un conjunto. La realización del programa esbozado en esta declaración significaría, *objetivamente*, el fin de la CEE.

En suma, incluso en el solo plano de los negocios, Europa se encuentra aún muy lejos de estar terminada y todas las influencias que se ejercen en este terreno no son uniformemente favorables a su constitución. Existen ya, no obstante, elementos de integración y es necesario estudiar los factores nuevos que ellos introducen en las estructuras y en los mecanismos de la presión de grupos.

segunda parte INTERVENCION DE LOS GRUPOS

Acabamos de examinar los principales aspectos del movimiento general de concentración que se ha afirmado y que continúa bajo múltiples formas en el espacio europeo; movimiento que, sin ser únicamente imputable a la experiencia de la integración, ha recibido de ella un impulso específico. Está claro que una evolución de este tipo tiene, en cuanto tal, un considerable alcance para el análisis político, en la medida en que suscita la creación de nuevas estructuras y de nuevas relaciones de fuerza en un terreno que constituye, desde ahora, una de las mayores preocupaciones de las autoridades oficiales. Jean Lhomme ha propuesto calificar nuestras sociedades de «económicas» para tomar en consideración el «papel cada día más importante desempeñado por la economía en las relaciones entre nuestros contemporáneos».¹ Otros autores europeos y americanos prefieren hablar de sociedades industriales y hasta científicas. Estas diferencias de vocabulario importan poco, ya que todos admiten que los factores y móviles económicos desempeñan un papel predominante en la orientación de nuestra vida social. Desde este ángulo, la concentración europea, entendida de acuerdo con nuestras convenciones iniciales, no dejaría de afectar las particularidades de las luchas políticas y a las modalidades de las decisiones públicas en el marco considerado.

No obstante, nuestro propósito es más ambicioso y va más allá de la simple comprobación de esta influencia global. Desearíamos examinar de manera más precisa los nuevos elementos que este movimiento contribuye a introducir en la constelación de fuerzas propensas a intervenir cerca de las autoridades oficiales a fin de orientar su comportamiento en un sentido determinado. Es lo que, colocando en el centro de nuestras preocupaciones la integración de Europa, nosotros hemos, precedentemente, denominado la dimensión europea de la presión de los grupos. El objeto de este capítulo

1. En *Pouvoir et Société économique*, op. cit., pág. 66.

es explorar esta dimensión en lo que se refiere a las empresas y señalar sus características esenciales.

Teóricamente, sobre el papel, parece sencillo delimitar el contenido de nuestra gestión. Se trata de establecer una unión entre los grupos que actúan a nivel europeo y las autoridades que toman decisiones públicas a este mismo nivel. Más exactamente, nuestra tarea es la de especificar las condiciones en las cuales se efectúa, o es susceptible de efectuarse, esta unión. No obstante, si pasamos del razonamiento abstracto al ensayo de sistematización práctico, nos damos cuenta de que el estudio de este doble aspecto de la dimensión europea tropieza con graves obstáculos, cuya identificación nos es dable realizar, pero que no podemos eliminar completamente ya que resultan, en lo esencial, de la misma naturaleza de las cosas. El mayor de estos obstáculos encuentra su raíz en el hecho de que el proceso de integración europea es todavía incierto e incompleto.

A la luz de las explicaciones dadas en el capítulo anterior, el punto es evidente en lo referente a los mismos grupos: se está intentando encontrar una fórmula de sociedad europea, sin que los mismos partidarios de la creación de tales sociedades se pongan de acuerdo en el marco jurídico, dentro del cual debería integrárselas (derecho nacional según la tesis francesa, derecho europeo de acuerdo con otras opiniones), laguna esta que traduce muy bien el estado aún embrionario del sistema de grupos europeos. Sistema que extraemos totalmente de los hechos sin estar en condiciones de referirle a coordenadas jurídicas.

No es difícil ver que la misma observación se aplica a las autoridades europeas. Incluso en el sector más avanzado a este respecto, el de la CEE —el único en verdad que legitima el hablar de un principio de integración— la presencia de un poder propiamente comunitario está afectada de imprecisión. Tomando como base las conductas efectivas, no cabe duda de que existe un poder de esta clase. Sin él, para escoger un solo ejemplo, no habría sido posible proceder a la edificación de una política agrícola común. Pero la fuerza y las modalidades de ejercicio de este poder —por otra parte muy variables según los compartimentos y los objetos— dependen siempre, en una gran parte, de un empirismo basado en las necesidades. Para convencerse basta leer las consideraciones de W. Hallstein sobre las técnicas de establecimiento, por la Comisión, de compromisos que sean aceptables para los Estados miembros. Así, la importancia del momento en el que, según la expresión consagrada, interviene el «ficelage du paquet», la solución propuesta por la Comisión extrae su fuerza del conocimiento que sus autores tienen de la posición real de los miembros.² Se

2. En la intervención citada anteriormente ante el Comité Económico y Social (sesión del 30 de septiembre de 1965).

cometería un error desestimando el margen de poder que aseguran tales procedimientos, pero no es fácil para el comentador el definir esta facultad con precisión y, menos aún, el evaluarla con certeza.

En resumen, nos veremos obligados a ponderar el peso de actividades en plena evolución y que se ejercitan dentro de un marco que es aún demasiado dinámico. No ignoramos los riesgos de una investigación semejante y si, a pesar de ello, estamos resueltos a emprenderla es porque el progreso del conocimiento nos parece subordinado a la realización de un sistema coherente de interpretación, por imperfecto e incompleto que pueda ser.

CAPÍTULO III

ELEMENTOS DE UNA MORFOLOGÍA

Hemos empleado, hasta el presente, las categorías habitualmente empleadas en las descripciones económicas para dar cuenta del movimiento global de concentración europea. Como ya hemos dicho desde el comienzo, estas categorías están muy lejos de ser lo precisas que sería de desear y, en el caso que aquí nos ocupa, esta imprecisión se acrecienta aún más por la diversidad de las experiencias nacionales consideradas. Es muy probable que los autores alemanes no habrían, en muchos casos, presentado estos fenómenos utilizando los mismos términos de los que nosotros nos hemos servido y que se derivan, en lo esencial, de la terminología francesa. Tenemos que distribuir, ahora, esta materia bruta en categorías significativas desde el ángulo del análisis político. Dicho de otra forma, conviene separar de este cuadro lo que concierne al estudio de la presión de grupos en su dimensión europea.

Nuestro instrumento de sistematización será la noción de grupos de negocios. Al no ser esta noción de uso corriente en el examen de las actividades de presión, nos esforzaremos, en primer lugar, en fijar su contenido y en establecer sus límites. Convendrá precisar, de acuerdo con la perspectiva adoptada en este libro, los rasgos que legitiman la aplicación del calificativo de europeo a un determinado número de estos grupos. Finalmente, nos dedicaremos a precisar las relaciones existentes entre la noción de grupo europeo y la de grupo internacional.

SECCIÓN I. — CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS GRUPOS DE NEGOCIOS

El objeto de esta categoría es el de reunir los elementos originales que la concentración económica, en el sentido amplio del término (acuerdos, uniones diversas, interpenetración de las estructuras, fusiones, etc.) introduce en la presión de los grupos. A este respecto, el aspecto fundamental de la situación es la aparición de unidades lo bastante potentes como para influir directamente en las autoridades públicas, comprendidas aquellas dotadas de los recursos más considerables. Escribimos «directamente» para significar que estas unidades pueden actuar sin pasar, como la pequeña y mediana empresa, por el intermedio de una agrupación profesional. Consideraciones diversas pueden llevarlas a utilizar esta técnica mediata de acceso al aparato gubernamental, pero, en numerosos casos, estos conjuntos poseen la facultad de intervenir por sí mismos, a título principal o complementario, sobre los poderes oficiales.

Estos procedimientos son los que intenta aprehender la categoría de los grupos de negocios. Categoría destinada, en nuestro juicio, a englobar todos los órganos o centros cuyos portavoces disponen de recursos suficientes para ser oídos por las autoridades y enlazar, con ellas, relaciones continuadas. Por consiguiente nuestro problema es el de localizar, entre los múltiples fenómenos de la concentración, aquellos que dan, efectivamente, lugar al nacimiento de tales unidades de intervención cerca de los gobernantes. Porque si es cierto que en todas las economías modernas encontramos grandes complejos, no lo es menos que sus estructuras y modos de funcionamiento no son, de ningún modo, uniformes. De uno a otro caso existen variantes numerosas y significativas. Estas particularidades afectan las condiciones de introducción de las unidades consideradas dentro de la categoría de los grupos de negocios. Debemos, pues, tenerlas en cuenta en nuestro esquema. Desgraciadamente, no existe unidad en el criterio de los economistas en cuanto a la óptima clasificación de estos fenómenos.

Siguiendo un punto de vista bastante extendido, convendría establecer, a este propósito, una distinción entre los trusts y los grupos.³ Dentro de esta concepción se reserva el nombre de trusts a los conjuntos o unidades que se encuentran colocados en todas sus partes, sean o no jurídicamente independientes, bajo el control efectivo de un centro cuya responsabilidad mayor es la de coordinar en un plan global único los planes particulares de las unidades bajo su dependencia. El trust constituye, normalmente, una forma de concentración horizontal, pero el deseo de lograr una autonomía funcional puede llevarle a extenderse en un sentido vertical. Debido a su

3. En la obra ya citada de J. F. Besson *Les groupes industriels et l'Europe*, páginas 43-44, puede hallarse un buen estudio de estos dos tipos de organismo.

misma estructura el trust implica un nivel muy elevado de homogeneidad: su situación en el mercado alcanza, a veces, el monopolio o se le aproxima, aunque en los países económicamente desarrollados suele ser el oligopolio el que prevalece. El ramo se encuentra entonces totalmente dominado u ocupado por un pequeño número de firmas eventualmente susceptibles de instaurar una situación monopolística mediante la firma de acuerdos de distribución y de precios, por la adopción de comportamientos paralelos o, simplemente, por la alineación espontánea de las firmas en el comportamiento de una firma líder.

En este modo de presentación de los fenómenos de la concentración, la noción de grupo económico comporta un menor grado de homogeneidad que la del trust. En su acepción más general el grupo designa toda reunión de empresas teniendo entre ellas relaciones lo bastante estrechas como para que, de una forma duradera, la gestión de sus actividades dependa de un impulso compartido o testimonio de una común propensión. El grupo, definido de esta forma, reúne tanto empresas de la misma naturaleza (industriales o comerciales) como empresas de naturaleza diferente (teniendo algunos grupos un campo de acción muy diversificado). Esta segunda fórmula, que conduce a la creación de unidades homogéneas, está muy en boga actualmente en los Estados Unidos y puede afirmarse que el 70 % de las fusiones que se realizan en este país son de las llamadas *conglomerate variety*.⁴

Los grupos se basan, pues, en una cierta comunidad de dirección y es el grado de esta unidad lo que determina el quantum de homogeneidad del conjunto. Su modo de constitución no es uniforme. La comunidad de dirección puede estar asegurada por lazos personales (presencia de administradores comunes en los consejos de las empresas interesadas) o por el establecimiento de relaciones financieras (participación con o sin reciprocidad) o por ambos sistemas acumulativamente. La constitución de relaciones financieras se traduce, a menudo, por la creación de holdings que detentan las participaciones del grupo y pueden, por este hecho, desempeñar un papel central de coordinación. No es raro que estos holdings tengan su domicilio jurídico en países que ofrecen un sistema fiscal favorable (Suiza, Lichtenstein, Luxemburgo, Panamá etc.). Particularmente interesante para nuestro propósito es la situación en la cual las diversas firmas del grupo dependen de un elemento dominante capaz de imponer determina-

4. Según Richard J. Barber en *New Republic*, 3 de agosto de 1966. Para calificar el resultado de estas operaciones, Barber emplea la expresión *a new kind of company*. No es sin embargo, una fórmula nueva como lo demuestra el caso de los *konzerns* alemanes durante la primera postguerra (reunión de empresas que sin tener ninguna relación técnica entre sí se asociaban por razones financieras y, sobre todo, personales).

das formas de solidaridad a las unidades componentes o incluso de determinar los principios de la orientación común.

* * *

Como ejemplo de trust, según la especificación adoptada, mencionaremos el caso de la Fiat. Esta firma, propiedad de la familia Agnelli y en cuya expansión ha desempeñado un papel preponderante Vittorio Valletta, actualmente presidente de honor vitalicio, asegura por sí sola la mayor parte de la producción automovilística italiana (alrededor del 80 %), pero su actividad se extiende, igualmente, a otros sectores: vehículos industriales, aviones, tractores, material ferroviario, motores Diesel, turbinas a gas, transformaciones siderúrgicas, etc. La Fiat, que ha procedido por vías de desarrollo horizontal, ocupa en la actualidad a 124.000 personas de las que 102.000 trabajan en Turín, pero ha mantenido, igualmente, el principio de asegurarse el control de sus proveedores mediante la técnica de la llamada concentración vertical. Posee en Italia y en el extranjero numerosas participaciones, más o menos relacionadas con la industria automovilística.⁵ Este ramo de producción ha tenido efectos determinantes en el crecimiento económico del país durante la posguerra (establecimiento de una moderna red de autopistas, expansión de sectores necesarios a la producción automovilística y complementarias). Se ha subrayado, justamente, la amplitud de las consecuencias de todo orden que se han derivado de la construcción de una red de autopistas modernas de gran fluidez, el lobby de la carretera ha desempeñado su papel habitual en la concesión de una absoluta prioridad a estos proyectos. El peso económico y político de la Fiat no es sólo el de una gran empresa de producción: esta firma constituye un polo esencial del desarrollo italiano y esta característica le confiere una capacidad de influencia muy desarrollada sobre los gobernantes. Añadamos que la Fiat ha tenido, a menudo, diferencias respecto de la organización central, la Confederazione Generale dell'Industria Italiana (Confindustria): en particular la Fiat no ha seguido a ésta en su rígida oposición inicial a la fórmula *centro-sinistra*.

En el transcurso de los últimos años han circulado los rumores más diversos sobre el futuro de la Fiat. Se ha llegado a escribir que impresionados sus dirigentes de la amplitud de la ofensiva en Europa de los grandes constructores americanos y por la negativa de las casas europeas (en particular de la Volkswagen) de iniciar la vía de arreglos cartelarios, consideraban la posibilidad de ceder la Fiat a la General Motors, a cambio de una

5. Según Osvaldo Sanguini en *Tendenze del capitalismo europeo*, op. cit., pág. 559, la suma sería del orden de los 90 mil millones de liras.

participación equivalente de la primera en el capital de la segunda.⁶ De hecho, las operaciones efectuadas hasta el momento, como el acuerdo concluido con el trust sueco de rodamientos a bolas SKF, no han alterado la estructura propia de la Fiat, que acaba de firmar un contrato muy importante con las autoridades soviéticas.

Recordemos igualmente, a este respecto, el caso de la firma alemana Krupp que consiguió escapar a todas las medidas de desmantelamiento expresa y hasta solemnemente decididas por los aliados. Se ha podido definir este imperio económico, propiedad privada del doctor Alfred Krupp von Bohlen und Halbach, como un gigantesco supermercado del acero que produce absolutamente todo, desde clavos hasta cascos de barco. A excepción de los camiones utilizados por el ejército, Krupp —que mantiene relaciones de negocio continuas con numerosos países comunistas— no fabrica actualmente máquinas de guerra. Reajustada bajo la dirección de doctor Berthold Beitz, la firma se ha desarrollado enormemente en el campo de la transformación manufacturera; el carbón, el hierro y el acero no alcanzan más que el 31 % de su cifra global de negocio. Tres rasgos caracterizan su política industrial: diversificación (su programa cubre unos 3.000 artículos); construcción a medida más que producción en serie; división del trabajo con otras firmas más que fabricación de todos los objetos. A este efecto, Krupp mantiene relaciones con cerca de 23.000 empresas de pequeña y mediana dimensión (fórmula de concentración por vasallaje de las empresas que conservan, aparentemente, una estructura autónoma). Se ha calculado que en una fábrica de fibras artificiales construida para la URSS la parte directamente suministrada por Krupp era solamente la de 1/5. Es fácil comprender el carácter masivo del poder industrial de un tal complejo.

Mencionaremos, finalmente, el caso de la firma británica *Imperial Chemical Industries Limited*. Constituida en 1926 ha extendido su actividad, aparte de los productos fabricados desde un principio (ácidos, álcalis, cloratos, colorantes, explosivos, cueros artificiales y barnices) a numerosos campos nuevos: productos petroquímicos, fibras poliéster y poliolifinas, materias plásticas. La firma, que se ocupa también de los productos farmacéuticos, es el más importante productor de la industria química de Gran Bretaña, en donde posee unas 80 fábricas en las que trabajan 126.000 personas. En 1965, el importe de sus ventas se elevó a 423 millones de libras, dentro del país y a 393 en el extranjero, de los que 149 correspon-

6. *Ibid.*, pág. 559. Véase en la *Gazetta del Popolo*, n.º del 6 de julio de 1964, el texto de la declaración del Presidente de la Volkswagen a los accionistas —declaración rechazando la proposición de Valletta en favor de un acuerdo de precios entre Fiat y Volkswagen.

den a exportaciones y el resto a mercancías fabricadas fuera del territorio británico. Según sus propias declaraciones, ICI posee 217 filiales (una firma es considerada como tal por ICI si la casa-matriz posee más del 50 % del capital-acción ordinario en circulación o si tiene el derecho de designar una mayoría de miembros de su consejo de administración). Desde el punto de vista terminológico, los dirigentes de ICI utilizan el término «grupo» para designar el conjunto constituido por la casa-matriz y sus filiales, mientras que, según las convenciones adoptadas en esta sección, la ICI se encontraría incluida dentro de la categoría de «trust».

Como tipo de conjunto correspondiente a la noción de grupo económico aquí utilizada, citaremos el grupo de la Société Générale de Belgique.⁷ Es conocido que esta sociedad, con un capital actual de tres mil millones de francos belgas, fue constituida en 1822 por iniciativa del rey Guillermo de los Países Bajos a fin de «contribuir al progreso, al desarrollo y a la prosperidad de la agricultura, de las fábricas y del comercio», de lo que era, en aquel entonces, el sur de su reino. Ejecutando este programa, la Société Générale ha sido uno de los motores de la industrialización del «triangle lours» de Europa: fue ella quien, antes que los banqueros alemanes, invirtió en la industria los depósitos a corto plazo de sus clientes y quien creó los primeros holdings de impulso financiero. Ha actuado ya mediante creación de firmas, ya mediante participaciones directas o indirectas en empresas existentes. La lista de sus filiales y participaciones es muy larga, especialmente si se consideran las participaciones indirectas en el segundo, tercer o cuarto grado. Según una significativa expresión se trata de una «verdadera nebulosa».⁸

He aquí los principales compartimientos de su cartera, de acuerdo con el valor bursátil a fines de 1964: bancos y establecimientos de crédito, 20 %; siderurgia, 16 %; sociedades africanas, 13 %; minas, canteras y explotaciones carboníferas, 10 %; metales no férricos, 8 %; electricidad, 7 %. Algunos otros sectores menos importantes: seguros, transportes marítimos, talleres de construcción mecánica y eléctrica, vidrierías, industrias químicas y petrolíferas, papelerías, textiles, engineering. La Société Générale, que ha penetrado en numerosos nuevos campos (petroquímica, tratamiento de metales raros, energía nuclear, etc.) pasa como detentadora de participaciones en el 20 % de las empresas industriales belgas. Concentra, igualmente, en sus manos, por ejemplo, el 75 % de la producción de metales no férricos del país y el 25 % de las actividades metalúrgicas. Ha adqui-

7. Para el estudio de los grupos belgas remitimos a la obra del Centro de Investigación e Información Socio-Política *Morphologie des groupes financiers*, Bruselas, 1962. Ha aparecido la segunda edición en 1966.

8. *Direction*, noviembre 1965, pág. 1063.

rido una sustancial participación en una sociedad de finanzas, la SOFIMA. En diversas épocas, y particularmente hoy día, la Société Générale, que representa el 10 % de la economía nacional, ha impulsado la realización del proceso de concentración industrial (Cockerill-Ougrée), en colaboración, especialmente, con el grupo de *Launoit*. Durante estos últimos años, la Société, consciente de la estrechez del mercado belga como base de sociedades industriales modernas, ha subrayado constantemente la necesidad de operar a escala europea.

Es difícil precisar con exactitud la influencia de esta sociedad de la que el *Times* ha dicho que, a pesar de las crisis que conmueven al gobierno y de las disputas que asolan al país, continúa su camino imperturbablemente.⁹ Si se hace caso de ciertos críticos resultaría que los intereses a su cargo son demasiado numerosos y están demasiado dispersos para que la sociedad pueda ejercer una acción eficaz, en suma, y de acuerdo con esta opinión, la sociedad estaría presente en todas partes, pero su actuación resultaría nula. Otros la consideran, a pesar de las pérdidas sufridas en el Congo, como uno de los elementos más poderosos, en ciertos aspectos el más fuerte, de la economía belga ejerciendo su influencia tanto en el terreno de las inversiones como en el de *management* de las empresas controladas. Pero aunque la influencia de esta sociedad no se haga sentir por igual en todos los sectores, la potencia de la Société Générale no parece ser discutible. Los especialistas estiman que la coordinación en el interior del grupo, a la cabeza del cual se encuentra una mayoría de ingenieros (algunos la denominan un clan), se lleva a efecto de una forma flexible por el intermedio de una red muy tupida de lazos personales (todos los miembros de la dirección ocupan su sitio en un gran número de consejos).

Los grupos, en tanto que reunión de empresas, constituyen, sin ninguna duda, grupos de negocio de acuerdo con nuestra terminología: así, hablando de los belgas, los grupos de Launoit, Coppée, Solvay, Empain, etc. No obstante, como en el caso de trust analizado anteriormente, uno se siente tentado a admitir que, teniendo en cuenta la estrecha coordinación ejercida por el centro, la totalidad de los elementos del conjunto, especialmente desde una perspectiva europea, forma un solo grupo de negocio. Solución que no puede prevalecer, al menos no en todos los casos, en la rúbrica de los grupos económicos. Sucede que algunas firmas, unidas a un grupo por lazos de participación financiera, poseen la suficiente libertad de maniobra y de fuerza para representar, por sí mismas, o en caso de necesidad en

9. N.º del 22 de febrero de 1966. Dicho periódico presenta a la Société Générale como «El poder que actúa entre bastidores en la escena económica belga». El *Times* cita esta declaración de uno de los dirigentes de la Société «Deseamos invertir y dirigir, ser tan activos como nos sea posible».

asociación con otros elementos exteriores al grupo al cual pertenecen, un conjunto al que sería dable tratar como un grupo propio de negocios.

Consideremos, a guisa de ejemplo, el conjunto siderúrgico ARBED cuya mayor parte del utillaje de producción se encuentra situado en Luxemburgo. Constituido en 1911 por la fusión de tres sociedades, con el nombre de Acieries Reunies de Burisch, Etsch, Dudelange, ARBED ha desempeñado, y continua haciéndolo, un gran papel en la siderurgia europea. Así sus dirigentes, y en particular Emile Magrisel, ocuparon un lugar destacado en la constitución, en 1926, de la Entente Internationale de l'Acier. La ARBED está compuesta, de hecho, por dos grandes accionistas: la Société Générale de Belgique y Schneider. El importe de las participaciones poseídas por estos dos grupos es objeto de controversias: según la propia ARBED se cifraría en un 16 %, aunque otros estiman que la participación debe ser mucho más elevado.¹⁰ La ARBED es, pues, uno de los elementos de los grupos de negocio Société Générale de Belgique y Schneider. No obstante, sobre la base de sus actividades anteriores y actuales, no sería razonable excluirle de la categoría de los grupos de negocio con el pretexto de la existencia de estas relaciones. Por otro lado, la ARBED goza en Luxemburgo de una situación privilegiada en razón de la desproporción de sus fuerzas con los demás elementos de la vida nacional. De acuerdo con ciertas evaluaciones, el grupo paga, por sí solo, la mitad de los impuestos luxemburgueses.

La identificación de los grupos de negocio, a partir de las estructuras que resultan del proceso de concentración en sus diversas formas, debe, pues, efectuarse con una relativa flexibilidad. Examinemos, a título de ejemplo, el caso, bastante frecuente, en el que dos grandes complejos económicos (trusts o grupos, poco importa a este respecto) se unen para crear una empresa de forma jurídica independiente con objeto de asegurar la realización de un objetivo común. En la gran mayoría de los casos, la operación no entraña la creación de un nuevo grupo de negocio, en el sentido dado en estas páginas a esta categoría. No obstante, esta negativa de calificación podría no ser válida si las actividades reunidas en el pool son de gran envergadura y si la nueva empresa está destinada a disponer, por este hecho, de un peso propio considerable.

Los economistas, como anteriormente hemos señalado, no están de acuerdo sobre el valor de la clasificación dualista trust-grupo, de la que acabamos de servirnos para la identificación de los grupos de negocio. Sin exponer los detalles de una discusión que excedería de los límites y propósitos de este libro, admitimos, de buen grado, que en la práctica la dife-

10. Así, la de *Entreprises*, n.º del 2 de diciembre de 1961, pág. 23.

rencia entre estas dos clases de organismos es sensiblemente más reducida que sobre el papel. Así, algunas de las relaciones establecidas en el interior de un grupo tienen la suficiente estrechez jerárquica como para depender del esquema de los trusts. Por otro lado, todas las relaciones que tienen lugar en el interior de un trust no implican el mismo grado de solidez o de rigor y sucede que algunas de estas relaciones están, de hecho, muy próximas al esquema de relaciones flexibles características de los grupos.

La necesidad de una interpretación flexible se afirma especialmente para las participaciones que un organismo tipo trust pueda tener en otro gran complejo (participación de la sociedad holding Agnelli-Fiat en la Rinascente Upim que es la cadena más importante de almacenes de Italia), así como para las zonas de contacto o para las diversas formas de cooperación establecidas entre los grandes complejos de diversos tipos (uniones de las que ya hemos expuesto múltiples ejemplos). Dicho de otra forma, si es generalmente posible el distribuir las unidades estructurales dominantes sucede que, especialmente en lo que se refiere a los elementos periféricos, la calificación adoptada no cubre con la misma exactitud la totalidad de las relaciones establecidas por el conjunto considerado. Únicamente las clasificaciones ideales son las que no implican fluctuaciones.

Algunos otros economistas van aún más lejos y declaran inadecuada la concepción de trust adoptada por los partidarios de la clasificación dualista. Según ellos, esta concepción lleva a confundir el trust con la gran empresa y a mezclar situaciones que es preferible distinguir: la de la gran empresa que se ha expandido sin proceder a la absorción de otras unidades y la del trust que resulta de la absorción de empresas anteriormente independientes. Se puede admitir como legítima esta distinción en el terreno de la gestión de los complejos, la administración de un complejo formado por unidades anteriormente autónomas plantea, a veces de manera permanente, unos problemas específicos. No obstante, desde el punto de vista que nos ocupa, estas dos situaciones tienen una característica común: la existencia de una dirección única y la existencia de un único centro de cálculo y de programación general. Lo que no es el caso, o sólo lo es parcialmente, para el grupo económico. Aunque estas controversias no nos conciernen directamente, tienen la ventaja de recordarnos que el movimiento general de concentración engendra situaciones desemejantes, cuyas consecuencias no son idénticas en el terreno de las relaciones de los medios económicos con los poderes públicos. La noción de grupo de negocios reposa en la presencia de órganos o de centros que tienen vocación para intervenir cerca de las autoridades oficiales, apoyándose en los recursos de un complejo, del que aseguran la coordinación de manera más o menos total y más o menos rígida. Nuestra preocupación propia es la localización de

estas unidades de intervención, ya que la diversidad de las relaciones económicas establecidas en el campo de la concentración no nos conciernen más que en la medida en la que esta concentración influya sobre la estructura y la capacidad de estas unidades.

En relación con los efectos de la concentración nos queda únicamente por evocar el caso de acuerdos concluidos entre las firmas en vistas de la adopción de comportamientos semejantes o paralelos sobre tal punto o tal otro de la gestión. En principio, estos acuerdos, para la realización de los cuales se crea, a veces, una persona moral con una competencia especializada, no hacen peligrar la independencia de las firmas salvo en los puntos estipulados en el acuerdo y durante el tiempo acordado en el mismo. Algunos tipos de asociación o de cárteles llevan consigo, no obstante, un organismo de vigilancia de las firmas, que posee el poder de infligir sanciones a aquellos miembros que no hagan honor a los compromisos contraídos. Sucede que las relaciones que se establecen en este sentido están emparentadas con el esquema de relaciones características del grupo. A pesar de ello y desde el punto de vista del análisis político, no parece deseable, al menos en este estadio, considerar que tales acuerdos, que no ponen en peligro las estructuras financieras, sean susceptibles de dar lugar al nacimiento de un grupo de negocios distinto al de las partes del acuerdo. La preocupación de éstas, con respecto a las autoridades públicas, es la de asegurar la salvaguardia de la asociación, lo que implica que las autoridades no procedan a su disolución o incluso a su puesta bajo control. Es de estas firmas de las que, normalmente, se ejercerá la presión destinada a asegurar el mantenimiento de la asociación así como el poder necesario para imponerse a terceros.

Aunque esta interpretación pueda parecer exageradamente rígida, no creemos que, en la gran mayoría de los casos, la presencia de la entente aumente mucho el quantum y transforme sensiblemente la presión capaz de ser ejercida por las firmas interesadas. De todas formas y aun suponiendo que la constitución de una entente sea susceptible de aumentar la capacidad de presión del conjunto de participantes, este aumento no tendría más que un limitado alcance parcial, sin asumir un carácter global como en el caso de los trusts y de los grupos económicos.

* * *

Hasta el momento no hemos aún hablado del sitio que los bancos ocupan en la categoría de los grupos de negocio.¹¹ No existe ninguna duda

11. Para una reciente visión de conjunto de la organización bancaria en diferentes países (incluidos los de la CEE), véase: R. Orsingher *Les banques dans le monde*, París, Payot, 1964.

sobre su pertenencia a esta categoría desde el momento en que disponen del suficiente poder para dirigirse directamente a las autoridades. Y nuestras observaciones podrían detenerse aquí si los bancos se limitasen a recibir depósitos y a prestarlos para la realización de operaciones comerciales a corto plazo. Pero no es así y los bancos —al menos muchas clases de ellos— tienen también la costumbre de entrar en operaciones financieras de envergadura. De esta forma es como participan, de diversos modos, en el proceso de concentración. Hasta 1934, año en el que el gobierno belga decidió separar la actividad bancaria de depósito de las actividades industriales y financieras, la Société Générale de Belgique estaba considerada como un banco. El caso belga llama la atención sobre la propensión de las autoridades, en muchos países, a prohibir a los bancos o a ciertos géneros de banca la entrada en el terreno de las operaciones financieras, de otra forma diferente a la de simple intermediario para la colocación de títulos.

El lugar ocupado por los bancos en la actividad económica no es objeto de una opinión unánime. La discusión a que esta cuestión ha dado lugar reviste un alcance general. En efecto, plantea y, al tiempo, esclarece, el problema del papel de las finanzas y de las actividades industriales en el capitalismo moderno.

Los marxistas, fieles al análisis leninista, estiman que nuestra época se caracteriza por «una fusión cada vez más completa o una interpenetración del capital bancario y del capital industrial».¹² El capital financiero, que es el producto de la operación, se deriva, de esta forma, en sus núcleos esenciales, del movimiento convergente de la gran industria y de la gran banca «yendo al encuentro una de la otra y entrelazando sus intereses y sus estructuras», según la fórmula de Jean Bouvier.¹³ Este subraya que el capital bancario no es, necesariamente, el iniciador del movimiento y que, una vez realizada la fusión, no es tampoco obligatoriamente el elemento dirigente de la combinación. En realidad, la fusión resultante de un doble movimiento, y no de un movimiento de sentido único, puede revestir formas muy variadas, siendo la principal el sistema de las participaciones recíprocas. El punto esencial es la interpenetración de dos tipos de capital, la unión de dos clases de interés. Su resultado es el de reemplazar el dominio del capital en general por el del capital financiero, de donde se deriva el nacimiento y la consolidación de la oligarquía financiera que se asegura, de manera creciente, el dominio del sector industrial y, sobre la base del poderío así adquirido, obtiene el control de todo el aparato gubernamental.

Otros creen que la evolución del capitalismo contemporáneo no ha con-

12. Según expresión de Lenin en *Imperialisme stade suprême du capitalisme*.

13. En *Annales*, Economies Sociétés Civilisations, noviembre-diciembre 1963, página 1200.

firmado, en absoluto, las observaciones leninistas: según ellos, gracias sobre todo a un empleo muy extendido de las técnicas de autofinanciación, gracias, también, a la amplitud de las ayudas directamente recibidas del Tesoro Público, la industria se ha convertido, en sí misma, en una potencia financiera y ha conquistado, en una gran medida, su independencia en el sentido de sus programas de inversión, como lo atestigua la creación, por diversos grupos industriales, de sus propios bancos. Ciertamente que, en numerosos casos, el apoyo de los bancos continúa siendo de utilidad, incluso hasta necesario, a los industriales, pero, en el estadio actual del capitalismo, aquella potencia financiera que se basa sólo en el dinero ya no basta para asegurarse el gobierno de la actividad económica y, con mayor razón, el control de la vida social. Esto no quiere decir que las firmas capitalistas hayan perdido su influencia sobre el aparato gubernamental, pero si nos lleva a afirmar que esta influencia se ejerce a través de otros grupos o canales que los evocados por Lenin. En otros términos, son las concentraciones industriales las que, cada vez en mayor medida, predominan en cuanto al poder económico y a la influencia política sobre los organismos financieros y especialmente sobre los bancos de negocio.¹⁴

Al no poder emprender aquí el análisis y la evaluación detallada de estas dos tesis, nos limitaremos a formular dos observaciones. La primera para sugerir que el problema no admite una respuesta absolutamente uniforme, puesto que el papel desempeñado por los bancos frente a la industria ha variado muy considerablemente según los países y de acuerdo con los sectores de la actividad económica. La segunda, para declarar que nos parece difícil de admitir la tesis que no atribuye más que un poder limitado, e incluso negando todo poder, al capital financiero en la orientación de la vida industrial. No pensamos que el capital financiero se haya impuesto al capital industrial con la amplitud y la intensidad evocadas por Lenin hace una cincuentena de años. Pero numerosos hechos de la época actual demuestran que la potencia que se deriva de la posesión y de la manipulación del dinero conserva elementos sólidos de realidad, especialmente en el terreno de la gestión industrial (control, acciones concertadas, apoyos mutuos, etc.).¹⁵ He aquí algunos signos recientes: creciente penetra-

14. Para una exposición de esta tesis, véase: Pierre Bleton *Le capitalisme en pratique*; París, Editions Ouvrières, 1961 (en especial la última parte). Bleton escribe (pág. 213): «La causa está decidida. La palabra no la tiene ya la banca, sino la industria».

15. A este respecto se pueden hallar informaciones muy útiles e interesantes reflexiones en la obra de Jean-Jacques Laurendon *Psychanalyse des banques*, prólogo de Jean Bouvier, París, Sedimo s.d. (véase en especial el capítulo II dedicado a los Rothschild y a la Henin). Para apreciar el papel de los financieros en el mundo moderno, particularmente en lo que se refiere a las relaciones internacionales, consúltese la maciza obra de Carroll Quigley *Tragedy and Hope. A history of the world on our time*, New York, Macmillan, 1966 (capítulo VII y siguientes).

ción de la banca americana en Europa, sin que se pueda invocar, a este respecto, el más mínimo argumento de superioridad o de avance tecnológico; rápida implantación, en tantos sectores de la economía francesa, de la Compañía Financiera de Suez; adquisición de una parte de la Sofina por la Société Générale de Belgique; nueva aceptación de las acciones de la Société Internationale pour Participations Industrielles et Commerciales (Interhandel) por la Union de Banques Suisse (UBS), operación que ha sido considerada como preámbulo a una fusión que aumentará considerablemente los medios propios de la UBS, etc.

Un factor tiende, por otra parte, a ensanchar y a consolidar esta potencia: las relaciones que, en numerosos casos, se establecen entre el sector privado y el público o semi-público de capitales, especialmente dentro del marco de la llamada economía concertada. Es por ello por lo que nos parece deseable que, uniéndose a la categoría de los grupos de negocio, el análisis político siga con atención la actividad de los organismos bancarios, y especialmente sus contactos y relaciones con las autoridades públicas.

* * *

Nos queda por mencionar un último problema: el de la aplicación eventual de la noción de grupos de negocio a las grandes empresas públicas, ya sean el resultado de un proceso de nacionalización o, lo que para las firmas de muy grandes dimensiones es poco frecuente, creadas directamente como elementos del sector público. Si leemos la lista de las cincuenta mayores empresas del Mercado Común, veremos cómo un cierto número de ellas es de naturaleza pública o paraestatal (capitalismo del Estado): así, por Italia, el Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI), Finsider, Ente Nazionale Idrocarburi (ENI); por Francia, Electricité de France (EDF) y les Charbonnages de la France, la Régie Renault; por Alemania, Volkswagen, la Vereinigte Elektrizitäts und Bergwerks (VEBA), etc.

No podemos extendernos aquí en los aspectos generales de esta cuestión que se deriva de la teoría general de los grupos. La dificultad en proporcionarle una solución uniforme obedece al hecho de que la posición de estas firmas en el mercado es totalmente diferente. Renault desempeña un papel puramente comercial, en tanto que la EDF, aun cuando se inspire en criterios de rentabilidad, posee innegables elementos de servicio público. No obstante, ponderando bien el todo y teniendo en cuenta los contactos múltiples que estas firmas mantienen con los grupos del sector privado, nos sentimos inclinados a incluirlas dentro de la categoría de los grupos de negocio. Aunque esta posición no sea perfecta desde un punto de vista jurídico, sigue en pie el hecho de que no se podrían describir y apreciar las

estructuras político-industriales de Europa haciendo abstracción de estas unidades. El reciente acuerdo Renault-Peugeot aporta a esta tesis un argumento de peso.

SECCIÓN II. — RASGOS ESPECIALES DE LOS GRUPOS EUROPEOS

Hemos indicado, desde el comienzo de esta obra, que uno de los móviles que nos ha incitado a extender a los fenómenos europeos la categoría de grupos de negocio ha sido la constitución progresiva de un recinto o espacio europeo y la presencia de instituciones dedicadas a la realización de este objetivo. Sin estas transformaciones, tendríamos en Europa únicamente unas series de pares «étranger-national» y el calificativo de europeo no ocuparía su puesto. Las modificaciones acaecidas a partir de 1945 han suscitado la aparición de estructuras y de comportamientos que le proporcionan un sólido fundamento. Aun cuando los cambios no son, todavía, más que parciales: en particular, la etiqueta de europeo confiere a un grupo constituido una designación fáctica y no una denominación de alcance jurídico. Antes de precisar las características de los grupos europeos, debemos eliminar los obstáculos resultantes del mantenimiento de las diversidades nacionales en las situaciones legales.

Si se razona en términos de la nacionalidad de las sociedades —o como algunos prefieren decir, de fidelidad a un orden jurídico— no hay ni podría haber sociedades «europeas» y, consecuentemente, tampoco grupos de negocio con ese calificativo. Este estado de cosas se modificaría sin duda si se llegara a crear un tipo de sociedad europea de derecho europeo. Actualmente, todas las sociedades, nos sirvamos del término de nacionalidad o del de fidelidad para caracterizar la relación, dependen de un origen jurídico determinado. Si el grupo opera en un solo país, resultará que se compone de sociedades que dependen, todas, de una misma ley, la del país donde el grupo trabaja. A partir del momento en el que esta actividad se extiende fuera de las fronteras, el grupo de negocio, a no ser que proceda por intermedio de sucursales sin personalidad jurídica propia, se ve obligado a crear filiales necesariamente sometidas a la ley del país en el que han sido creadas. Así, el grupo se compondría, en definitiva, de elementos dependientes de varios órdenes jurídicos. Pero uno de estos órdenes tiene una posición privilegiada: es de él de quien depende, efectivamente, el elemento principal de la combinación o, si se prefiere, el centro superior de mando y de coordinación de todo el complejo.

Nuestro problema consiste, por lo tanto, en determinar la nacionalidad de los grupos que operan en el espacio europeo y en especificar, a conti-

nuación, las condiciones a las que estará subordinando el calificativo de europeo. En términos de análisis económico, la nacionalidad no posee, posiblemente, una importancia decisiva y algunos autores incluso sostienen que esta cuestión es relativamente secundaria. En el terreno de una interpretación política se trata, sin embargo, de un factor de una gran importancia. No obstante, su determinación se ve complicada por divergencias de doctrina y de jurisprudencia en la elección de los criterios de nacionalidad.

Examinemos, primeramente, las concepciones que definen la nacionalidad de una sociedad o su pertenencia a un orden nacional sin tener en cuenta la calidad de nacional de los propietarios y de los responsables de la gestión. Esta es, especialmente, la posición de la jurisprudencia francesa que ha utilizado siempre, a este respecto, el criterio, del domicilio social, excepción hecha de algunas situaciones excepcionales. Una sociedad constituida en Francia por una empresa extranjera será, por lo tanto, francesa, aun cuando esté, en un 100 %, en manos de ésta, desde el momento en que establezca su domicilio social en Francia. Salvo si se establece que la instalación es puramente ficticia, toda sociedad que tenga su domicilio social en Francia se encuentra subordinada al ordenamiento jurídico francés en su calidad de sociedad de nacionalidad francesa. A este sistema de interpretación se opone el criterio basado en el control de la sociedad: se considera, en este caso, la nacionalidad efectiva de los poseedores del capital y del personal directivo. Es el sistema llamado de la efectividad y que utilizan especialmente los tribunales de inspiración anglosajona.

El sistema del domicilio social es, desde luego, defendible en términos de razonamiento y de práctica jurídicos. Pero presenta el inconveniente de enmascarar las realidades de la pertenencia de las sociedades en cuestión. Este punto está suficientemente establecido por el hecho de que la jurisprudencia francesa, a pesar de lo muy ligada que se encuentra a este sistema, ha debido renunciar a él, en ciertas circunstancias (durante los períodos de guerra en lo secuestros de bienes pertenecientes a súbditos de países enemigos). Si se considera la totalidad de los elementos presentes, es probable que el sistema ideal sea aquel que recurre, según la clase del problema a resolver, a la noción del domicilio social o a la del control efectivo.¹⁶ Por contra, si nos colocamos desde el ángulo del análisis político, es el criterio de efectividad el que es susceptible de proporcionar las informaciones más preciosas.

16. Corresponde a esta doble exigencia la proposición planteada por Suzanne Bastide y François Luchaire y que consiste en distinguir dos series de compromisos: uno de aspecto jurídico, determinado por la ubicación de la sede social y el otro de carácter político, dimanante de la nacionalidad de los que forman o controlan la empresa (esta proposición aparece en una obra de carácter colectivo del instituto de Derecho Comparado de la Universidad de París titulada *La personnalité morale et ses limites. Etudes de droit comparé et de droit international public*, París, 1960).

La determinación de la efectividad —como tantos otros procedimientos tendientes a hacer resaltar las realidades susceptibles de enmascarar las formas jurídicas— lleva consigo, bastante a menudo, ciertas dificultades que incluso pueden llegar a ser insuperables. Cuando los interesados están decididos a silenciar la verdad en este terreno, les es posible, aparte de la negativa a comunicar las informaciones necesarias, utilizar las facilidades de disimulación sistemática que ofrecen las legislaciones-refugio, como las del Panamá o Lichtenstein. No es, por otra parte, raro que el recurrir a tales facilidades tenga como móvil un deseo de evasión fiscal. Estas circunstancias complican, desde luego, la investigación dirigida a la efectividad, pero aún la hacen más indispensable.

Si se considera, como es normal hacerlo en un análisis político, la nacionalidad efectiva de los elementos que aseguran el control de las empresas operantes en países del espacio europeo, es posible distribuir estos grupos en cuatro grandes categorías:

- grupos europeos resultantes de la cooperación entre grupos nacionales de países europeos (colaboración anglo-holandesa en la Royal Dutch-Shell y en Unilever). Esta cooperación implica, para que sea auténtica, si no una igualdad total entre los asociados, al menos una determinada reciprocidad en las ventajas y en las prestaciones. Si la operación tiene, simplemente, por objeto el de camuflar la penetración de un grupo extranjero dentro del país —limitándose el papel del elemento nacional implicado en la cooperación a una misión de cobertura del primero— nos encontramos de hecho en la situación que explicaremos a continuación. Hemos establecido anteriormente que los reagrupamientos de este tipo no alcanzan, aún, más que a sectores limitados, no dando lugar la operación a la creación de un nuevo grupo de negocio.
- grupos nacionales de un país europeo que disponen de suficiente fuerza y de recursos bastantes para obrar por su propia cuenta sobre todo o parte del territorio europeo. La penetración de estos grupos se efectúa mediante la creación de sucursales o por la implantación de filiales, cuyo control integral es retenido por el grupo. Hemos ya mencionado varios grupos de esta clase, ya que la supresión de las barreras aduaneras en los dos grandes conjuntos europeos tiene por efecto la transformación en clientelas regionales de clientelas anteriormente extranjeras, especialmente dentro de la CEE, por razón de la contigüidad geográfica.

- grupos nacionales de un país extraeuropeo que consagran una fracción de sus recursos a crear, bajo forma de sucursales y filiales, explotaciones en territorio europeo. La gran mayoría de los grupos de este tipo es, por naturaleza, americana y muchos han instalado en Suiza su domicilio administrativo para Europa.
- grupos resultantes de la cooperación entre grupos nacionales de países europeos y grupos nacionales de países extraeuropeos (p. e. combinación germano-americana o franco-americana). Teniendo en cuenta la desproporción de fuerzas entre las firmas americanas y las europeas, no podrá tratarse, en muchos casos, más que de combinaciones muy desiguales, acercándose a la tercera solución propuesta. De todas formas, ninguna de las combinaciones realizadas hasta hoy día ha sido lo bastante importante como para dar lugar a la creación de un nuevo grupo de negocio de este tipo.

Este cuadro que, desde una determinada perspectiva, condensa los resultados obtenidos en el primer título de este libro, pone en evidencia que, en las actuales circunstancias, los grupos de negocio que operan en Europa son, esencialmente, grupos nacionales de países europeos (tanto los de la CEE como los de la AELE) así como grupos americanos. Esta situación se deriva del hecho de que la interpenetración de capitales no ha adquirido aún grandes proporciones entre las firmas dependientes de los diversos países europeos, observación igualmente válida para las relaciones entre firmas americanas y europeas. ¿A cuál de estos grupos vamos a atribuirle la calidad de europeo?

Digamos, en primer lugar, que no nos parece, en principio, ni posible ni deseable el establecer, desde este ángulo, una diferenciación entre los grupos dependientes de los países de la CEE y los pertenecientes a los países de la AELE. Tanto los unos como los otros tienen la misma vocación para erigirse en grupo europeo y los esfuerzos que estos grupos realizan, especialmente los de la AELE, para superar los efectos de la división de Europa apoyan, sin duda de ninguna clase, nuestra posición. No obstante hay un punto que debe ser señalado: en la medida en la que la CEE, contrariamente a la AELE al menos según la concepción que ha prevalecido hasta hoy día en esta asociación, tiende hacia la integración de los países miembros, los grupos de la CEE serán aún más incitados y tendrán mayores facilidades para operar como grupos europeos que los grupos de la AELE, dentro de su propio espacio. Esta característica no podría ser ignorada en un estudio de la presión de los grupos.

La obra de integración comunitaria es aún bastante incompleta, por lo

que los grupos de uno de los países de la CEE que se instalan o que actúan en el territorio de algún otro país de la Comunidad no pueden ser plenamente asimilados con los grupos del mismo. Pero, poco a poco, al ritmo de la supresión de los obstáculos y de la aproximación de las normas (ver, por ejemplo, todo lo que se refiere a la libertad de establecimiento), los grupos de los países de la CEE tenderán a adquirir, dentro del espacio de la Comunidad, una posición privilegiada frente a los grupos de los países extracomunitarios, comprendidos los de la AELE. Un grupo alemán que opere en Francia sigue siendo, de diversas formas, un grupo extranjero, pero ya lo es menos que un grupo británico o sueco. Y el movimiento debe proseguirse en beneficio del grupo alemán hasta que, al final de la integración, sea plenamente asimilado a sus homólogos franceses, especialmente desde el punto de vista de las ventajas y facilidades consentidas por las autoridades.

Se puede ver en esta situación uno de los factores que explican que los grupos de la AELE posean una mayor propensión que los de la CEE a instalarse en los espacios económicos exteriores más que apuntar únicamente a una expansión de las exportaciones. Es verdad que han jugado, además, otros móviles: el hecho de que el mercado de la Comunidad es más atractivo que el de la zona territorialmente fragmentada de la AELE, debido a la contigüidad geográfica de los países miembros; el hecho, también, de que esta última, concebida inicialmente como una respuesta o un argumento de negociación, tenga, en el espíritu de los participantes, un marcado sentido de inestabilidad. Pero el objetivo integracionista de la CEE ha impulsado ciertamente a los grupos extracomunitarios a establecer bases tan sólidas como fuese posible, y, especialmente, a crear unidades de fabricación dentro del marco de la Comunidad. No obstante, esa instalación no puede proporcionar a los grupos extracomunitarios todas las facultades reservadas a los grupos comunitarios, sobre todo en lo que se refiere a la presión sobre las autoridades oficiales. Excepción hecha de las situaciones ligadas a la coyuntura internacional y que no parece que deban ser necesariamente duraderas (influencia del gobierno americano sobre varios de los gobiernos de la CEE), los grupos comunitarios están, normalmente, mejor colocados, y lo seguirán estando, que los grupos extracomunitarios en lo que concierne al acceso a los centros oficiales de decisión.

En definitiva, de acuerdo con el curso que tome la integración europea y según la evolución de las relaciones entre los Seis y los Siete será posiblemente necesario matizar la asimilación que hoy día efectuamos en cuanto a la vocación europea entre los grupos de la AELE y los de la CEE. La actual situación nos parece que legitima ya el empleo de una categoría europea, aunque las perspectivas no sean todavía lo suficientemente claras

como para que nos creamos en condiciones de proponer el establecimiento de posibles subdivisiones en su seno.

Lo que hemos considerado durante más tiempo ha sido la oportunidad de incluir dentro de esta categoría a los elementos europeos de los grupos extraeuropeos que operan en Europa. En este caso, la sustitución del término extranjero por el de europeo, para calificar la situación, puede parecer artificial y, ciertamente, no tiene los mismos fundamentos que poseían los casos hasta aquí examinados. Sin disimular que realizamos, así, una elección expuesta a discusión, hemos admitido la posibilidad de esta inclusión, incitados por varios motivos: implantación en Europa, por los grupos extraeuropeos, de organismos capaces de adquirir una cierta autonomía; establecimiento, para estos grupos, de estrategias y de programas a escala europea; la influencia que estas combinaciones son susceptibles de ejercer, de manera prevista o no, en el desarrollo y evolución de la integración; la equivalencia práctica entre la situación de estos grupos de cada una de las dos zonas y la de las firmas de la otra zona. No obstante, los elementos en cuestión deberán responder a condiciones particulares para que les hagamos figurar como europeos en nuestro esquema.

Nos resta ahora por precisar lo que hemos llamado los rasgos especiales de los grupos europeos o, lo que es igual, indicar las principales características que, además de los elementos ya mencionados, imponen su introducción en esta categoría. Estas características son dos:

1. Despliegue de una actividad permanente en una porción suficiente del espacio europeo, uno de los principales campos de acción, si no el principal, deberá estar situado en este espacio. En un estudio muy interesante sobre «la gran empresa plurinacional»,¹⁷ Jacques Houssiaux indica cuatro criterios para la apreciación del carácter nacional de una empresa: los mercados a los que la empresa concurre; las condiciones de producción y la combinación de los factores; las relaciones con los demás agentes económicos, con el Estado, los competidores, proveedores, transformadores, distribuidores, trabajadores y consumidores; las relaciones en el interior de la empresa. Sobre esta base, la atribución de la cualidad de europeo a un grupo debe estar sometida a la verificación de los correspondientes cambios desde todos y cada uno de sus ángulos. Razonando en términos políticos y sin desdeñar el valor de estos criterios, especialmente el que se refiere a la evolución de las técnicas de gestión, creemos suficiente el considerar la

17. Publicado en la obra colectiva *L'entreprise et l'économie au XX^e siècle* (por iniciativa de F. Bloch-Lainé y F. Perroux) París, Presses Universitaires de France, 1966, tomo primero, págs. 291-328.

presencia efectiva de los grupos en las diversas economías europeas o, en todo caso, en una cantidad apreciable de ellas.

Consideremos, por ejemplo, la situación de Philips, cuyo domicilio central se encuentra en Eindhoven (Países Bajos). En cinco ramos específicos (lámparas, semiconductores, tubos electrónicos, receptores de radio, de televisión y discos y equipos de rayos X) Philips, que se ocupa igualmente de otras fabricaciones, se encuentra entre los dos o tres primeros productores del mundo. La firma emplea en sus doscientas fábricas 234.000 trabajadores, de los que 80.000 trabajan en los Países Bajos, 120.000 en los restantes países de Europa y 34.000 en el resto del mundo. He aquí la distribución territorial de su volumen global de negocio en 1962: Países Bajos, 12 %; resto de Europa 64 %; Estados Unidos y hemisferio occidental, 14 %; otros países, 10 %. Philips es, pues, indudablemente un grupo de negocio europeo con, por otro lado, una importante vocación mundial.

2. Presencia en Europa de un centro de administración y de ordenación que asuma la responsabilidad de la gestión de los negocios europeos del grupo, centro cuya composición ideal debería ser esencialmente capaz de asegurar la aceptación de la dimensión europea, en cuanto tal, y de los problemas propios a cada elemento del espacio europeo. En apariencia, esta condición no concierne, o sólo lo hace débilmente, a los grupos nacionales de los países europeos que extienden sus actividades a toda, o parte, Europa. No ignoramos, sin embargo, que, en la gran mayoría de los casos, el centro directivo de estos grupos continúa siendo, en su mayor parte, de inspiración y composición nacionales, incluso si la gestión práctica de las actividades del grupo en los diferentes países está asegurada por nacionales de estos mismos países. La inspiración «supranacional» (otros dicen «transnacional») no se ejerce más que débilmente para la distribución de las responsabilidades superiores de los grupos de vocación europea. Pero es permisible creer que el desarrollo de la integración provocará, poco a poco, una transformación de los hábitos en este terreno.

La cuestión es mucho más compleja para los grupos extraeuropeos, es decir, en la práctica, para los grupos americanos implantados en Europa. La exigencia de un centro directivo en Europa nos permite conservar el control de la categoría de los grupos de negocio europeos. Esta limitación nos parece esencial, puesto que la categoría perdería su significación propia si introdujéramos en ella grupos que pesan o que se esfuerzan por actuar en la economía y en la política de los países europeos permaneciendo completamente exteriores a los mismos. Citaremos como ejemplos de tales actividades la realización de una política de exportación particularmente

sostenida o agresiva hacia los mercados europeos, o la realización de presiones sobre el gobierno de un país europeo por el intermedio de las autoridades de un país extraeuropeo. Actividades de este género no presuponen, de ningún modo, que el grupo extraeuropeo considerado se preocupe lo más mínimo en considerar la dimensión europea en la gestión de los negocios.

Dentro de la perspectiva de la calificación de los grupos extraeuropeos, el criterio que nos proponemos contiene incertidumbres manifiestas. A título de la consistencia del centro, la situación es relativamente simple en el caso de creación de una sociedad holding que reunifique los intereses europeos de estas empresas. Pero la interpretación es más compleja cuando cada una de las filiales europeas está directamente ligada con el centro extraeuropeo. En cuanto a la trascendencia de la existencia de un centro europeo, se puede admitir que su creación debe desembocar, o debe ser susceptible de ello, en proporcionar a los dirigentes y a las actitudes europeas un cierto peso en la gestión de los negocios europeos del grupo. Pero ello no ocurre así ni necesaria ni incluso habitualmente. Es muy frecuente que el centro formado en Europa permanezca en estrecha dependencia con el centro extranjero de impulsión. Nos parece, sin embargo, que la formación de un centro semejante es un primer paso hacia la concesión de un carácter propio a los negocios europeos del grupo.

Según la opinión de especialistas en la administración de negocios, las empresas gigantes, cuya política de implantación se desarrolla simultáneamente en un gran número de países, podrían ser divididas en dos grandes categorías, en cuanto al ejercicio del poder de dirección. Unas seguirían siendo, a este respecto, estrechamente nacionales, aunque tengan una expansión internacional o mundial: lo que significa que, en caso de conflicto entre la misma sociedad y las filiales extranjeras prevalecería automáticamente el punto de vista de la primera. La *Dupont de Nemours* se incluye en este tipo (gestión según una fuerte centralización) que deja poco sitio a la constitución de un auténtico centro de decisión europeo. Esta centralización puede llegar hasta la caricatura como lo ha demostrado Alain Murcier¹⁸ evocando el caso de filiales francesas de firmas americanas, en el que las segundas señalaban a las primeras, desde Missouri y Minnesota, que el cuello de estrangulamiento de la cadena del hall número 3 se debía a la insuficiencia de los transportadores automáticos y que era necesario remediarlo.¹⁸ No obstante, otras firmas practican una política muy diferente y

18. *Le Monde*, n.º del 17 de junio de 1965 (op cit.). Paul Fabra ha citado posteriormente un caso que escapa a la norma (*Le Monde*, 6 de diciembre de 1966): el de la empresa francesa Luceat afiliada a la Holding Food Machine Corporation que ha extendido sus actividades al sector petrolífero. La F.M.C. —clasificada con el número sesenta en la lista de grandes sociedades americanas establecida por *Fortune*— tiene

tienden, realmente, a ser multinacionales, en el sentido de atribuir una amplia autonomía a todos los componentes nacionales: se cita, a este respecto, el ejemplo de las sociedades petrolíferas internacionales de la IBM y de Philips. Todas las filiales del trust holandés tienen como consigna integrarse tan estrechamente como sea posible a la organización económica del país en el que ejercen su actividad. En los casos límites, estas sociedades realmente multinacionales no dependerían más de ningún país privilegiado.

La conclusión inferida de esta comparación parece realmente excesiva. En Philips y a pesar de todo es de Eindhoven de donde parte el impulso de la política general. Pero la división propuesta tiene el mérito de subrayar que no todos los grupos adoptan la misma política en este terreno y que pueden concebirse muchos matices o grados entre la pura y simple teleguía por parte de la sociedad matriz, por un lado, y la concesión a las filiales de una completa autonomía de gestión por el otro. La ausencia casi completa de encuestas sociológicas sobre estos problemas hace difícil el pronunciarse sobre la respectiva frecuencia de las actitudes (bien entendido que éstas pueden divergir según la confianza puesta por los dirigentes superiores en el gerente local en plaza). Además, la situación puede variar según el país de instalación: no es seguro, por ejemplo, que las sociedades petrolíferas internacionales sigan la misma política en Europa Occidental que en los restantes continentes. Es raro, sin embargo, incluso en Europa, que los dirigentes no americanos de las filiales de sociedades americanas se encuentren en la situación o tengan la libertad de olvidar que el verdadero centro de decisión se encuentra en los Estados Unidos. Hay que admitir que para ser susceptible de aplicación nuestro criterio no debe, en lo que se refiere a los grupos extraeuropeos que intervienen en Europa, ser interpretado de manera excesivamente exigente. Es posible, sin embargo, que el tiempo refuerce algo la libertad de maniobra de los ejecutivos europeos. Otro posible factor de transformación: el aumento de la participación europea en la actividad general de los grupos americanos, aumento ya ocurrido en muchos casos y que, sin duda, se extenderá a muchos otros.

Hablando en términos de gestión de empresas, la división del poder en el seno de las empresas de estructura multinacional —ya sean de implantación europea o de una vocación más amplia— plantea difíciles pro-

por norma no controlar más que sociedades de tipo medio, pero altamente especializadas, a las que concede una gran autonomía. Según Fabra, hace ocho años, la F.M.C. poseía una participación mayoritaria en la Luceat, pero desde hace cuatro años no existe en Sens —sede de esta compañía— más que un americano entre los 250 que trabajan en la empresa. Este americano es el presidente. El resto del personal, incluidos los mandos más elevados, es francés. Detalle importante: las ventas al extranjero y en particular a los países socialistas representan actualmente el 66 % del volumen de negocios.

blemas, a los que J. Houssiaux ha consagrado páginas llenas de finura.¹⁹ Según él, el poder específico del polo de coordinación es el de la orientación general de la empresa, ya que el ejercicio de este poder es susceptible de provocar resistencias desde el momento en el que los intereses de las unidades constituyentes tiendan a irse apartando. Lo indicado es, pues, proceder, a partir del momento de la constitución y del desarrollo de una empresa plurinacional, a una estimación anticipada de las futuras oposiciones. La orientación de la gran empresa multinacional, nos dice Houssiaux, es comparable a una nebulosa con zonas en unánime acuerdo, con zonas de incomprensión, de discusión, de negativa y de desacuerdo formal. De todas formas, el polo de coordinación está obligado a satisfacer, en una proporción no desdeñable, a las peticiones de extensión de las unidades nacionales. Sucede con frecuencia que para poner remedio a las dificultades nacidas de semejante situación las grandes empresas plurinacionales modifican la consistencia del grupo, bien mediante la cesión de filiales, bien mediante nuevas adquisiciones de participación.

El punto esencial para nuestro propósito es la manera en la que la gran unidad de vocación internacional determina y toma en consideración la dimensión europea o se inspira en una concepción europea global. En principio, el problema se plantea, sobre todo, en el terreno de los complejos extraeuropeos, para los que el mercado europeo no constituye el principal sector de intervención. Una empresa de vocación internacional o mundial debe inspirarse en un programa que corresponda a esta dimensión y dar prueba de una unidad suficiente de gestión: a partir de este momento ya no le es posible dejar al centro europeo, incluso dentro de una perspectiva de gestión descentralizada, la plena responsabilidad de la actividad del grupo en Europa. Igualmente se plantean problemas de reajuste a las firmas de origen europeo desde el momento en el que sus actividades se extienden, de una manera apreciable, fuera de Europa. Es necesario, por lo tanto, estudiar el peso de las preocupaciones internacionales o mundiales en el funcionamiento y en el destino de los grupos de negocio europeos.

Antes de examinar este problema, desearíamos señalar que diversos autores creen que una sociedad no es verdaderamente multinacional si su capital no está distribuido, y en alguna forma disperso, en un número apreciable de mercados nacionales. Es una cuestión que, indiscutiblemente, tiene su importancia y es interesante conocer, por ejemplo, que en 1963 los

19. En «La grande entreprise multinationale», op. cit., págs. 299-312. Houssiaux estudia a continuación (págs. 312-324) el caso de la International Telephone and Telegraph Corporation (en especial desde el punto de vista de la persistencia de los particularismos nacionales).

accionistas de Philips se repartían, por países, como sigue: Países Bajos, 33 %; Estados Unidos, 33 %; Suiza, 15 %; Francia, 12 %; Reino Unido, 4 %; y Alemania, Bélgica y Austria, 3 %. Sin embargo dudáramos mucho antes de considerar este criterio como de primera importancia en la empresa multinacional. Nuestras reticencias son tanto mayores cuanto que existen en muchas sociedades diversos tipos o clases de capital de las que una sola proporciona el derecho a votar. Es útil, desde luego, conocer la consistencia y la distribución del capital votante y su capacidad para hacer frente a una maniobra de *take over*. En contrapartida, el conocimiento de la repartición del capital no votante tiene mucho menos interés.

SECCIÓN III. — DIMENSIÓN INTERNACIONAL DE LOS GRUPOS EUROPEOS

Nuestro esquema quedaría incompleto si no tuviéramos en cuenta la implantación de las propias firmas europeas en los países extraeuropeos. A despecho de las pérdidas considerables acarreadas por las dos guerras mundiales y, en una medida bastante menor, por la emancipación de los pueblos colonizados, los activos poseídos por los países europeos fuera de Europa son numerosos y masivos, incluso en Estados Unidos como es el caso, ya señalado, para Gran Bretaña y Suiza.²⁰ Sin perder el sentido de la medida —particularmente en las relaciones entre la economía americana y las economías de los países europeos— es incontestable que numerosos grupos de origen europeo continúan desempeñando un papel apreciable y, a veces, dominante, en múltiples países extraeuropeos. El mantenimiento y, en muchos casos, el mejoramiento de las posiciones económicas en los países que han conquistado, recientemente, su independencia es un aspecto esencial de la situación.

En el curso de los últimos años las autoridades francesas se han sentido inquietas por la penetración de los intereses extranjeros en la economía nacional, pero aunque las estadísticas en este terreno no brillan precisamente por su exactitud, se sabe que el importe de las inversiones francesas en el extranjero es aún sensiblemente superior al de las inversiones extranjeras en Francia. Además, durante estos últimos meses, hemos asis-

20. Véase a este respecto el significativo y, en conjunto, bastante falaz estudio de Peter Wilsher «How anglo is America?» *Sunday Times*, 14 de junio de 1964, pág. 15. Según el autor, las firmas británicas se han asegurado en Estados Unidos *an extremely strong position*. Pero las inversiones británicas en Estados Unidos, por muy provechosas que sean, no aseguran a Gran Bretaña una influencia sobre la economía americana análoga a la que en la actualidad poseen los Estados Unidos sobre la economía británica. El valor absoluto de las inversiones directas se ven aminorados por la diferencia de peso entre ambas economías.

tido a los esfuerzos gubernamentales y privados cuyo objeto es el de asegurar la penetración económica de Francia en diversas regiones del globo. Mencionemos, entre otros muchos, el proyecto del grupo Schneider de efectuar importantes inversiones en Africa del Sur creando una compañía independiente o asociándose con una empresa sudafricana existente.

Existe un punto que merece ser contemplado con mucha atención: el establecimiento de contactos y la conclusión de contratos entre las firmas europeas y los países comunistas. El mismo grupo Schneider ha vendido varias fábricas a la URSS por intermedio de su filial la Société pour l'Équipement des Industries Chimiques y se anuncia que va a entregar a Alemania del Este una fábrica para la producción de monómeros acrílicos. No se trata de una operación aislada. Son conocidas, sobre todo, las aperturas de Krupp en los países del Este, especialmente Polonia y la URSS (siendo necesario puntualizar que la caída de Krushev fue perjudicial para esta firma que no ha vuelto a recibir contratos importantes desde entonces y se ha visto obligada a cerrar la oficina abierta en Moscú). Es posible que la actual evolución de las economías comunistas, y singularmente la de Yugoslavia, abra a los grupos europeos nuevas perspectivas de implantación en esta región de Europa.

Perspectivas incluso relativamente considerables parecen dibujarse con referencia a la economía china. Señalemos a este propósito el reciente proyecto de construcción en China de un vasto complejo siderúrgico (laminados en frío y en caliente, fábrica de tubos y de barras presurizadas, etc.) por un consorcio europeo bajo la dirección de la firma alemana Demag. Para nuestra finalidad, uno de los rasgos esenciales de este proyecto —que se sabe ha sido objeto de una enérgica desaprobación por parte del Departamento de Estado— es el de asociar firmas de varios países europeos, principalmente alemanas, francesas y belgas (si las negociaciones dan resultado se ha previsto, igualmente, la participación de firmas británicas y suizas). Se ha calculado que el número de empresas que pueden participar, en alguna medida, a la realización de este proyecto se eleva a un millar. El gobierno de Bonn que se había inclinado ante precedentes vetos americanos (por ejemplo el relativo al suministro, a principios de 1963, de tubería y conducciones en acero a la Unión Soviética) ha prestado su garantía para la participación alemana del proyecto (344 millones de D.M. sobre 600) y, según las últimas informaciones disponibles, parece dispuesto a hacer caso omiso de las advertencias y presiones americanas.

El acuerdo de mayor resonancia hasta el momento es el que acaba de firmar la Fiat con el gobierno de la URSS para la construcción de una fábrica capaz de producir, a partir de 1970, 600.000 vehículos anuales. Es el mayor contrato suscrito hasta hoy día por la Unión Soviética con una

firma occidental. Los medios financieros necesarios para la realización de esta operación serán suministrados por un organismo de crédito italiano de derecho público, el Istituto Mobiliare Italiano (la estrechez de las relaciones entre la Fiat y el gobierno italiano ha facilitado, sin duda, la conclusión de la operación). Parece que la Fiat necesitará, para asegurar el equipamiento de la fábrica, un cierto número de máquinas-herramientas de fabricación americana. Ahora bien, según las informaciones disponibles, el Departamento de Estado —que en la conferencia de prensa del 6 de mayo de 1966 declaró que había sido tenido al corriente de las negociaciones— aceptará autorizar la exportación de estas máquinas en la medida en la que el objeto del contrato sea mejorar la condición de los consumidores soviéticos. Pocos días después de la firma de este acuerdo, la Fiat —que ha construido ya en Kragujevac la mayor fábrica yugoslava de automóviles— suscribía con Polonia un contrato relativo al establecimiento de una fábrica capaz de producir 35.000 coches por año.

La Régie Renault, sin obtener de un golpe resultados tan espectaculares y sustanciales como los de la Fiat, con la que competía, ha logrado también contratos importantes. En mayo de 1966, después de la firma del contrato con la Fiat, Rusia ha decidido confiarle la reconstrucción y modernización de la cadena de montaje Moskvitch, en los alrededores de Moscú. En setiembre del mismo año, la Renault ha suscrito un contrato con Rumania para el montaje de una fábrica con una capacidad de producción de 50.000 vehículos anuales. Si se suma el total de las operaciones efectuadas por la Régie con los países comunistas (URSS, Rumania, Bulgaria, Hungría, etc.) la cifra global de sus exportaciones hacia el Este europeo alcanza los 900 millones de francos.

Hemos escogido estos ejemplos con preferencia a otros en razón de la amplitud de los compromisos contraídos y también por lo revelador de los cambios ocurridos en la política de los países comunistas en relación con los deseos de los consumidores. La acción de los grupos de origen europeo tiende, desde ahora, a manifestarse en el mundo entero, con la ayuda financiera, en muchos casos, o la garantía de los mismos Estados europeos.

* * *

Actualmente, la mayoría de las empresas multinacionales de vocación internacional o mundial dependen de la economía americana. No obstante, sin ni tan siquiera insistir en los casos de la Royal Dutch-Shell y de Unilever que se sitúan en el pelotón de cabeza de los grupos mundiales, un determinado número de grupos de origen europeo puede reivin-

dicar semejante dimensión. De todos los que ya hemos tenido ocasión de citar, la Imperial Chemical Industries y la firma Philips son, a este respecto, los más significativos.

Existen grupos que, sin ser de ninguna forma comparables a las gigantescas empresas de los Estados Unidos e incluso de Europa, disponen también de una seria implantación internacional. Mencionaremos, a este propósito, el grupo italiano de Milán, Pirelli (neumáticos, cables y calzados) que, en su conjunto, cuenta con 80 fábricas activas en 13 países. Una parte de estos activos, cuya mitad se halla en Europa, está reagrupada dentro de la Société Pirelli Internationale cuyo domicilio se encuentra en Basilea: controla 15 sociedades que explotan 22 fábricas en 9 países. Desde 1958, la cifra de negocios del grupo internacional ha más que doblado, habiendo aportado excelentes resultados las instalaciones de España, Canadá y la Gran Bretaña.²¹

Quisiéramos, finalmente, traer a colación el caso de Nestlé, de quien ya hemos señalado algunas operaciones recientes. Se trata de uno de los más importantes grupos de negocio europeos; su cifra global de negocio se elevó a 6.385 millones de francos suizos en 1965. Este complejo que dispone de una vasta implantación mundial no ejerce en su país de origen y de gestión, Suiza, más que una reducida actividad industrial: cuatro fábricas en Suiza contra 208 en el extranjero; 5.000 personas empleadas en el país, sobre un total general de 85.000 al servicio del grupo.

La historia de Nestlé se remonta a la fundación, en Zurich en 1866, de la Anglo Swiss Condensed Milk Co., que se fusionó en 1905 con la empresa creada en Vevey (Cantón de Vaud) por Henri Nestlé. A partir de 1936, los activos de Nestlé fueron distribuidos en dos grandes complejos: la Nestlé Alimentana S. A., que concentra a las filiales europeas y que asegura el control, por medio de un holding británico, de las filiales de la zona de la libra esterlina; Unilac, sociedad domiciliada en Panamá y que reúne las participaciones situadas en la zona del dólar. Las acciones de Unilac forman parte integral de las acciones Nestlé, con las que están unidas de tal forma que los dos títulos no pueden ser separadamente vendidos. El mismo personal de dirección administra los dos complejos.²² Con ocasión de la última reunión del consejo de administración de la Nestlé Alimentana, el Presidente del consejo ha declarado que la organización del grupo es no la de un imperio descentralizado sino la de una federación de múltiples empresas reunidas bajo una misma dirección y con un ré-

21. Sobre la estructura y la política de la casa central, véase una nota de Osvaldo Tarquinio en *Tempi Moderni*, julio-septiembre, 1963 págs. 109-127.

22. *Domaine Public* ha consagrado varios estudios al caso Nestlé. Véase en particular los números del 11 de febrero y 18 de marzo de 1965.

gimen financiero común, dentro del marco de una estrecha unión científica y técnica. Hay que hacerv hincapié en un punto: en la aptitud que la firma tiene para lanzar nuevos productos.

La parte de las actividades extraeuropeas en los programas de los grupos de negocio varía enormemente según los casos. En el fondo, la adquisición de un radio de acción internacional o mundial no puede hacer más que reforzar la capacidad de influencia de estos grupos cerca de las diversas autoridades oficiales en Europa. Como lo demuestra el caso de los grupos americanos, la actividad en el extranjero reporta, muy a menudo, importantes beneficios y contribuye, de esta forma, al equilibrio de la balanza de pagos, circunstancia que refuerza su valimiento con las autoridades de Washington. En los países extraeuropeos en los que se desarrolla, la acción de los grupos europeos puede plantear problemas de interpretación y de calificación análogos a los que hemos encontrado en lo que se refiere a la actividad europea de los grupos extraeuropeos.

* * *

↓ Al iniciar nuestras investigaciones sobre los grupos europeos (esquema de trabajo publicado en «Science politique et intégration européenne») elegimos la integración, en esta categoría, de los grupos que responden a las siguientes características:

1) grupo europeo por naturaleza (miembros pertenecientes a diversos países europeos, campo de acción de dimensión europea, centro de ordenación localizado en Europa) que tiene como objetivo o por efecto el influir en la política o en las actividades económicas o sociales a nivel europeo.

2) grupo nacional (de un país europeo o extraeuropeo) o internacional por naturaleza que consagra una parte de sus recursos a objetivos o actividades de amplitud europea y que posee en Europa un centro de ordenación propio para este compartimiento de actividad. En estas condiciones, el grupo, aunque conservando su primitiva naturaleza no europea, es capaz de ejercer una influencia o producir unas consecuencias análogas a las que resultan de las intervenciones del grupo específico europeo, rasgo que nos parece que legitima la asimilación del primero al segundo.

La noción del grupo de negocios europeo adoptada en este capítulo recoge, en lo esencial, nuestra definición de base. Esta noción ha sido

progresivamente establecida con ayuda de unos criterios, de los que, creyéndolo de utilidad, hemos recogido los principales, en número de cinco, para terminar esta presentación teórica:

1) *Elementos constitutivos* de los grupos que, en lo que se refiere a su naturaleza, ponen el acento en la repartición de los miembros y en la de los capitales, así como en la repartición de los poderes en el seno del grupo. No es suficiente comprobar qué miembros pertenecientes a los diversos países europeos forman parte del grupo; hay que determinar cuáles es su participación real en el poder de decisión y cuál es el equilibrio existente entre los miembros. En efecto, un grupo podría, perfectamente, aparentar un carácter multinacional dependiendo, de hecho, de un centro nacional dominante. Igual que en un sistema federativo, en el grupo pueden existir tensiones interiores, luchas por aumentar la participación real en la decisión, pero el establecimiento de la hegemonía de un miembro implica la desaparición del mismo sistema.

2) *Campo de actividad* del grupo, que debe estar situado en Europa. Este criterio, no obstante, no posee un sentido restrictivo, ya que la acción del grupo europeo no se limita exclusivamente al espacio europeo, sino que a menudo adquiere dimensiones internacionales. Se puede, no obstante, considerar que uno de estos campos de actividad, entre los principales, si no el principal, está situado en Europa. Desde ese momento está fundado preguntarse si el grupo no es tanto más «europeo» cuanto que su actividad principal está directamente ligada al espacio europeo. En el extremo contrario, el límite es el de los grupos extraeuropeos que operan en Europa pero cuyo peso gravitatorio permanece en el exterior.

3) *Centro de ordenación efectivo* cuya localización permite circunscribir la noción de grupo europeo, sin limitarla excesivamente: es esencial saber si el grupo posee un centro de ordenación en Europa, o cuál es el grado de su dependencia respecto de un centro de ordenación extraeuropeo. Sin constituir un elemento infalible, este criterio aclara un aspecto fundamental del poder de los grupos. En su forma rígida, sería susceptible de falsear la perspectiva de análisis. En la práctica, el centro de ordenación no implica la existencia de una extrema centralización y de una unidad de mando en cada uno de los grados. En nuestra terminología, este centro de ordenación se aproxima a las características señaladas por J. Housiaux: constituye, más que otra cosa, un polo de orientación de la estrategia del grupo, un polo de coordinación o un centro activo central a cuyo alrededor gravitan múltiples centros de ordenación con una auto-

nomía más o menos amplia. Es decir que el centro comprende diversos grados de ordenación y de dependencia.

4) *Equipo o equipos dirigentes* de los que hay que examinar la composición y la óptica en relación con el centro de ordenación. Se trate ya de grupos de naturaleza nacional o internacional, es primordial saber si en la composición del equipo dirigente entran dirigentes multinacionales o europeos y en qué medida son éstos capaces de pesar en la orientación del grupo. Si su presencia en el aparato de ordenación es significativa, aún sería necesario interrogarse sobre su óptica, más aún, sobre su mentalidad. ¿Cuál es la importancia del factor integración en su estrategia, en la adaptación de las estructuras del grupo?

5) *Capacidad de influencia de los grupos*, que es un criterio importantísimo para el análisis político. Pone en evidencia la presión o la influencia que un grupo puede ejercer sobre el curso de la integración, al pesar sobre la política y sobre las actividades que afectan a este proceso. Cualquiera que sea su importancia, este criterio no puede ser aplicado de forma autónoma, sino que debe serlo en relación con los otros factores indicativos: la capacidad de influencia europea de estos grupos depende, en buena medida, de su naturaleza, de su posición y de su pertenencia intra o extraeuropea.

Analizando los grupos de negocio a la luz de estos diversos criterios o normas, podremos, quizá, algún día estar en condiciones de evaluar el grado de «europeización» de estos grupos. De todos modos, la cualidad europea de estos grupos se define no por estos criterios o normas tomados separadamente, sino por su aplicación simultánea. Examinaremos, ahora, la acción de estos factores estudiando las modalidades de intervención de los grupos.

CAPÍTULO IV

MODALIDADES DE INTERVENCIÓN

Examinaremos en primer lugar la naturaleza de los intereses defendidos por los grupos de negocios, mostrando aquello que los distingue de los intereses patronales en general, tal como las organizaciones profesionales competentes suelen entenderlos. En segundo lugar, intentaremos analizar los distintos niveles de gobierno en que se sitúan las intervenciones de los grupos. Existe en la actualidad un rasgo que caracteriza la situación de las empresas en Europa: la propensión de los grupos de negocio a extender sus actividades al conjunto del continente sin que, a su vez, las autoridades nacionales interesadas hayan conseguido constituir un poder gubernamental a este mismo nivel. Y de ahí la ausencia o la insuficiencia de fórmulas políticas capaces de enfrentarse a la estrategia de los negocios, que cuentan ya con elementos de unificación.

Los oligopolios que operan en Europa, y especialmente los elementos europeos de firmas extraeuropeas, disponen, por tanto, de una particular libertad de maniobra, cuyas formas y consecuencias intentaremos analizar en la última sección de este capítulo.

SECCIÓN I. — NATURALEZA DE LOS INTERESES

En principio, los intereses que defienden los grupos de negocio ante las autoridades se refieren a los problemas o dificultades que les concierne directa y exclusivamente. De ahí que no coincidan con los intereses patronales propiamente dichos, como los que atañen, por ejemplo, al establecimiento de normas generales de condiciones de trabajo. Con todo, aun en el caso de que encargue a otros organismos la defensa de los

intereses comunes, los grupos de negocio pueden, en determinadas circunstancias, verse obligados a preocuparse de ellos.

Veamos, primero, los intereses propios de los grupos de negocio: no intentamos establecer una lista exhaustiva, sino presentar algunos ejemplos característicos de esta clase de asuntos.

En primer lugar, los problemas que surgen del movimiento de concentración. Una gran parte de las operaciones a través de las que se llega a la concentración se hallan bajo el control de los poderes públicos, aun cuando la forma e intensidad de dicho control varían considerablemente de un país a otro. En estas circunstancias, los esfuerzos de los grupos de negocio se dirigen a obtener de las autoridades los permisos necesarios y, llegado el caso, las condiciones más favorables o unas ventajas especiales para la operación proyectada. Ya hemos indicado que las exigencias de la ampliación de mercados y la instalación de firmas americanas en Europa obligan a los gobiernos europeos a mirar con simpatía los grupos financieros y también, por supuesto, a la gran mayoría de las ententes.

En la Europa comunitaria, las operaciones de concentración no conciernen solamente a los gobiernos nacionales. Existen también dispositivos de control de este movimiento tanto en el marco de la CECA como en el de la CEE. Si tenemos en cuenta que las decisiones tomadas a este respecto por la Alta Autoridad y la Comisión pueden afectar intereses o estrategias vitales para los grupos de negocio, es lógico que éstos intervengan con el objeto de exponer y defender su causa.

Los mecanismos en cuestión son, para la CECA, los art. 65 y 66 del Tratado de París. Sin entrar en detalles, recordemos las reglas esenciales: el art. 65 prohíbe los acuerdos y las prácticas de limitación de competencias, a excepción de ciertos casos para los que la Alta Autoridad puede dar su autorización; el art. 66 subordina las concentraciones de empresas a la previa autorización de la Alta Autoridad, a cuyo control somete las posiciones dominantes en el mercado. Ahora bien, estos mecanismos han sido utilizados ampliamente. En lo relativo a las concentraciones, la Alta Autoridad, durante sus primeros diez años de actividad, ha autorizado 55 operaciones: 20 casos de concentración horizontal y 35 de concentración vertical. Veamos la distribución por países: Alemania, 34 (con 14 re-concentraciones); Francia, 11; Bélgica, 3; Luxemburgo, 2; Países Bajos, 1; Italia, 1; conjunto de Bélgica-Luxemburgo-Francia, 3.¹

Por lo que se refiere a la CEE ya hemos expuesto los rasgos esenciales de la disposición fijada por los arts. 85 y 86 del Tratado de Roma. El

1. Cifras entresacadas del informe oficial CECA 1952-1962, op. cit., pág. 364. El informe expone ampliamente la política seguida en este terreno por la Alta Autoridad. Véase también: J. F. Besson *Les groupes industriels et l'Europe*, op. cit.

art. 86 relativo a los abusos de situaciones de privilegio, no ha sido aplicado aún de un modo efectivo y hay que observar que la Comisión no posee la facultad de controlar previamente las operaciones de concentración, que corresponde a la Alta Autoridad. Por el contrario, el art. 85 relativo a los acuerdos se ha empleado en varias ocasiones. Notemos que ninguno de los grandes oligopolios europeos estaba directamente implicado en los casos en que la Comisión ha intervenido. Sin despreciar esta clase de acuerdos las firmas oligopolísticas disponen para concertar sus esfuerzos de medios mucho más sutiles y más difíciles de aprehender.

Llegamos ahora a una segunda serie de problemas: aquellos que surgen de la expansión de los grupos de negocios fuera de su país de origen. Esta penetración puede efectuarse ya sea adquiriendo el control de las empresas existentes o, de una forma más modesta, por la compra de una participación en el capital de éstas, o bien mediante la creación de nuevas empresas. Ambos sistemas son susceptibles de originar negociaciones más o menos complejas con los gobiernos interesados, los cuales, incluso dentro de un marco tan restringido como el Mercado Común, no han adoptado idénticas actitudes respecto de esta penetración.

Como ejemplo de esta adquisición de control o de participación a nivel de grupos de negocios, recordaremos el acuerdo establecido en diciembre de 1963 entre la Montecatini y la Royal Dutch-Shell relativo a la explotación en común, y con igual participación, de las instalaciones petroquímicas de la primera; en la actualidad la Royal Dutch-Shell ha sido reemplazada por la Edison. No parece que el gobierno italiano —cuya pasividad frente al gran capital es notoria— haya presentado la mínima objeción a cualquiera de ambas operaciones. En época reciente, el gobierno alemán pareció mostrar cierta inquietud a causa de la importancia adquirida por la penetración americana en determinadas ramas de la economía nacional, especialmente en el sector petrolífero. Pero se trataba de simples apariencias.

En Gran Bretaña, algunas intervenciones americanas en la industria automovilística han suscitado críticas bastante duras y también ciertas aprensiones. Así, por ejemplo, la adquisición, en 1960, por la Ford americana de acciones de la Ford británica por valor de 360 millones de dólares (aproximadamente el 40 % del capital) que estaban en manos de accionistas británicos. Si tenemos en cuenta que la sociedad madre poseía ya el 54,6 % de las acciones, esta operación se dirigía a americanizar completamente el capital de la compañía, con el fin de asegurar a los dirigentes americanos una mayor flexibilidad y más libertad de maniobra en la gestión dentro de la firma británica. La oposición laborista criticó el trato, expresando el temor de que al desaparecer los accionistas británicos

los americanos sacrificarían los intereses de Gran Bretaña en provecho de los de Detroit e incluso de la Ford alemana, que pertenece el 100 % a la casa central.² Finalmente, el canciller del Exchequer autorizó la operación afirmando que precisamente si se rechazaba la propuesta de la Ford americana el resultado sería que ésta acentuaría de forma preferente el desarrollo de su filial alemana. Otra operación que suscitó enconadas discusiones: la adquisición, en junio de 1964, por la Chrysler del 80 % de acciones, el 30 % de ellas con derecho a voto, de la Rootes Motor, medida que siguió a la adquisición del control de Simca por parte de aquella compañía, en enero de 1963.

Después de una serie de nuevas operaciones, que han concluido en enero de 1967, la industria americana controla la mitad de la industria británica.

Recordemos que en varias ocasiones Harold Wilson, por entonces líder de la oposición, desafió al gobierno conservador, instándole a que se comprometiese a preservar a las firmas vitales para el país de toda intervención (procedimiento del *take over bid*) por parte de intereses americanos o europeos. Wilson calificaba de locura la actitud de los dirigentes conservadores que se negaban obstinadamente a colectivizar la siderurgia pero que aceptaban sin escrúpulo alguno el que amplios sectores de la industria nacional pasasen a manos extranjeras. Es cierto que en aquella época ciertos laboristas, que creían que la expansión internacional de la industria británica era más importante que su desarrollo nacional, aconsejaban a Wilson mayor prudencia en sus críticas a la penetración americana. En la actualidad, el principal obstáculo para la adquisición de compañías británicas consiste en la obligación de pagar al contado: no es, ciertamente, un sistema de disuasión demasiado terrible para las grandes firmas americanas.

Ya es sabido que en varias ocasiones, bajo la V República, el gobierno francés ha adoptado una actitud negativa respecto a la penetración extranjera. Hemos indicado uno de los asuntos más famosos: la infructuosa resistencia a la introducción de la Compañía de Maquinaria Bull, bajo control de la General Electric. Citemos igualmente el revuelo que suscitaron, en 1963, las gestiones encaminadas a la conquista de una parte sustancial de la Schneider, mediante la compra de los títulos en poder de los miembros de la familia y por adquisiciones bursátiles a cualquier precio. Se dijo que el principal objetivo del barón Edouard Empain era, de hecho, apoderarse del mando de la Banca de la Unión Europea, controlada asimismo en un 46 % por la Schneider. De todos modos, el gobierno

2. Puede hallarse un resumen del debate sostenido sobre esta cuestión en la Cámara de los Comunes en *The Times*, 22 de noviembre, 1960, págs. 4-5.

francés decidió oponerse a esta maniobra y en un comunicado que difundió sobre este asunto afirmó que ni los dirigentes del grupo ni los medios afectos a los poderes públicos franceses tenían la intención de «permitir que el grupo belga ejerciera una acción directiva en el seno de la Schneider». Desde entonces se ha establecido el acuerdo Schneider-Banco de Indochina-Empain, del que no conocemos aún en todos sus detalles la intervención que ha tenido la gestión de Schneider.

También en Francia han surgido idénticas dificultades a propósito de la creación de nuevas industrias por parte de grupos extranjeros. Uno de los asuntos que ocasionó mayor número de discusiones fue el de la Libby, a la que el gobierno decidió conceder, finalmente, el permiso para instalarse en la región del Languedoc. En otros casos el permiso no se ha otorgado, y las firmas interesadas se han visto obligadas a establecerse en países vecinos: un ejemplo es la nueva implantación en Bélgica o en Holanda de la General Motors, de la Caterpillar Tractor, de Phillips Petroleum, de Dow Chemical, etc. Entretanto, el gobierno francés ha cedido ligeramente en su actitud. Pero al mismo tiempo han surgido algunas inquietudes en otros países en los que los grupos de negocio nacionales solicitan del gobierno un mayor control sobre la penetración americana.³

Una tercera serie de problemas surge de la interacción, cada vez más acentuada, de los programas públicos y de las actividades económicas privadas. Para valorar correctamente esta interpenetración, de la que ya hemos hablado a propósito de las industrias de punta, es preciso conocer la importancia que en la actualidad han adquirido las demandas del Estado, tanto civiles como militares, en muchos sectores de la producción. Pero esta interpretación presenta multitud de problemas, entre los que hay que contar, por ejemplo, la concesión a las empresas, especialmente a las de gran magnitud, de créditos del Estado con el fin de que éstas puedan realizar su programa de inversiones. Según un cálculo referido a Francia, la parte del Estado en el financiamiento de las nuevas inversiones, ya públicas o privadas, efectuadas en 1960 alcanzó el 49 % del total, del cual un 25 % correspondía a fondos públicos.⁴ Es posible que este porcentaje sea discutible en algunos puntos. En efecto, el autor de la evaluación

3. Japón ha sido sin duda el país con economía de mercado que ha mostrado mayores reticencias a la penetración del capital extranjero y en especial del americano. Véase a este respecto R. Cukierman *Le capital dans l'économie japonaise*, París, Presses Universitaires, 1962, págs. 0-22. A pesar de que la tradicional desconfianza causada por el interés en preservar la independencia nacional y en evitar cualquier forma de colonialismo ha cedido a lo largo de los últimos años, continúa aun siendo muy fuerte. Los americanos se quejan de ello, como lo demuestra una nota aparecida en el *New York Times* (edición americana) del 1 de noviembre de 1965: «Japan urged to ease barriers to foreign capital».

4. Laurendon, J. J. *Psychanalyse des banques*, op. cit., pág. 149.

incluye los créditos bancarios a medio plazo con el pretexto de que dichos créditos reposan, en último término, en la intervención y el apoyo del sector bancario público. Pero de cualquier modo el fenómeno es impresionante.

La siderurgia ha sido y continúa siendo uno de los sectores más beneficiados por esta ayuda estatal; éste es el caso, en Francia, del complejo construido en Dunkerque por Usinor. Un ejemplo particularmente interesante es el del proyecto de creación en Zelzate (Bélgica) de un complejo siderúrgico marítimo, llamado Sidmar.⁵ El sindicato de estudios había fijado el coste total del proyecto en 18 mil millones de francos belgas, cuyo financiamiento debía distribuirse del siguiente modo: capital inicial suscrito por las sociedades fundacionales, 5 mil millones; aumento del capital lanzado en parte al público, 4 mil millones; préstamos de la Banca privada, 1,3 mil millones; préstamos de organismos paraestatales, 7,7 mil millones. De este modo los créditos públicos entrarían en el plan de financiación en un 42 %, sin contar con que el Estado belga debería participar además en ciertos gastos de la operación. Las partes interesadas y en particular la Sociedad General Belga no ocultaban que la realización del proyecto se hallaba subordinada a la consecución de tales recursos. En efecto, fue necesario esperar la concesión de los créditos solicitados y también que la CECA diera su consentimiento para proceder a la definitiva constitución de la Sociedad SIDMAR, cuyos principales accionistas son la ARBED (Sociedad General Belga y Schneider), Cockerill-Ougrée (controlada por la Société Générale con la participación del grupo Launoit) y Forges de la Providence (bajo el control directo de la Société Générale). Entre los demás participantes figuran el Banco de París y el de los Países Bajos y la Siderurgia Falck de Milán.

La ayuda del Estado a los grupos privados juega igualmente un papel importante en la financiación de la investigación, subvención a la experimentación técnica y científica, contratos con laboratorios privados, etc. Una gran parte de estas ayudas dimanar en la actualidad de los Departamentos militares. En definitiva, el Tesoro público asume de una forma u otra la parte mayor en la financiación de las investigaciones. A continuación veamos cómo se reparte proporcionalmente el origen y el destino de las sumas consagradas a dicha investigación y al desarrollo técnico, según un cuadro publicado por el CNPF:⁶

5. Véase, para un estudio detallado de la cuestión: *La décision politique en Belgique. Le pouvoir et les groupes* (obra colectiva del Centro de Investigación e Información Socio-Política), París, Armand Colin, 1965, págs. 287-320.

6. *En Patronat Français*, agosto-septiembre, 1964, pág. 10. Este mismo periódico insistió sobre el problema en su número de noviembre de 1965: véase en especial pág. 9 un cuadro comparativo por países de los gastos de investigación y desarrollo en

País	Año de referencia	Sector público	Industrias	Univers. y organismos diver.
A — Origen de los fondos				
Francia	1961	78	22	
Estados Unidos	1961	66	32	2
Gran Bretaña	1961	61	37	2
Japón	1959	36	64	
Países Bajos	1959	30	63	7
B — Empleo de los fondos				
Estados Unidos	1961	15	75	10
Japón	1959	15	63	22
Países Bajos	1959	20	65	15
Gran Bretaña	1961	28	63	9
Francia	1961	32	57	11 (1)

(1) Recordemos que en Francia las Universidades pertenecen al sector público. Fuente: OCDE, «Science croissance économique et politique gouvernementale».

Estas consideraciones no pretenden agotar el campo, puesto que hemos omitido voluntariamente intervenciones que son muy conocidas en el terreno de los precios, de la fiscalización, de la protección aduanera. Bastan para ilustrar la importancia primordial que el establecimiento de contactos directos y las relaciones con los círculos gubernamentales representa para los grupos de negocios. De este modo se explica la magnitud de los esfuerzos efectuados por las grandes firmas para poder disponer en todo momento de una eficaz red de relaciones con los poderes públicos. Tanto si se acepta la tesis de que existe una fusión entre el aparato gubernamental y los medios de negocios, o en el caso contrario, hay que reconocer, sin embargo, que estos grupos se cuentan entre los más asiduos y los más influyentes colaboradores y partidarios del gobierno.

Los organismos comunitarios no están, ciertamente, en condiciones de distribuir ayudas o ventajas equivalentes a las que se otorgan a nivel nacional. Sin embargo, les es posible en algunos casos prestar dichas ayudas y recursos. Respecto a la CECA, recordemos que el Tratado autoriza a la Alta Autoridad para que aporte su ayuda financiera en la realización de inversiones en la Comunidad, en un determinado número de casos. Esta disposición ha sido puesta en vigor con el fin de facilitar in-

1962. Estas cifras no difieren fundamentalmente de las publicadas en el número de agosto-septiembre 1964. Según este gráfico, la parte del Estado en la financiación es mucho menos importante en Alemania Federal (40 %), en Bélgica (37 %) y en los Países Bajos (30 %) que en Estados Unidos (64 %), en Francia (69 %) y en el Reino Unido (64 %). Sin duda alguna, la diferencia se explica por el factor de la investigación militar.

versiones destinadas a la expansión de empresas existentes o a la creación de otras nuevas en el sector del carbón y del acero. No obstante, desde 1959, la Alta Autoridad presta singular atención a los problemas de la industrialización de regiones afectadas por el cierre de dichas empresas. La Alta Autoridad interviene igualmente en la investigación técnica que trata de estimular en diversas formas, en especial mediante la cesión de ayudas no reembolsables y con préstamos. La Comunidad participa también en la financiación de determinados objetivos sociales como la readaptación de la mano de obra, la construcción de viviendas para obreros... Por lo que se refiere a la CEE, a pesar de que estas tendencias están mucho menos acentuadas que en la CECA (a excepción, naturalmente, del Banco Europeo de Inversiones) existen también ciertos mecanismos de distribución de ayudas por parte de las autoridades comunitarias: Fondo Social Europeo; (FEOGA) Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (que se utiliza tanto para mantener los precios como para transformar las estructuras agrícolas).

Aparte de los intereses propios de los distintos grupos de negocios existen los intereses patronales comunes o intereses profesionales patronales, aun cuando ninguna de las dos expresiones sea del todo satisfactoria. El estudio de las relaciones entre estos dos conjuntos de intereses concierne principalmente a los grupos de negocios de origen autóctono, puesto que los que proceden del extranjero, a pesar de que en muchos puntos adapten su política a la de las firmas del país (por ejemplo, en orden a los salarios) no suelen tener con las organizaciones profesionales, suponiendo que sean miembros de éstas, más que unos lazos muy limitados y poco significativos.

Normalmente, representan y defienden los intereses comunes organismos patronales de carácter central o especializado. Los esfuerzos de integración han hecho necesaria la creación de tales organismos a nivel europeo, de lo que resulta el establecimiento de un nuevo escalón en el ejercicio de la actividad profesional. Estas asociaciones reúnen firmas de todas las categorías. Sin embargo, los grupos de negocios, por su mismo poder, mantienen con ellas relaciones de signo muy distinto a las que sostienen, por ejemplo, las empresas de pequeñas y medianas dimensiones. Y esta situación afecta a la forma de defensa de los distintos intereses: intereses propios de los grupos de negocio e intereses comunes al conjunto de los patronos.

En primer lugar, vamos a situarnos en un nivel en el que los problemas de la representación y de la defensa profesionales tienen generalmente un carácter concreto. Ciertos sectores de la vida conómica (industria textil) están fundamentalmente dominadas (60 a 80 % de la pro-

ducción) por un reducido número de grandes firmas que corresponden a nuestros grupos de negocios. Está claro que la organización profesional no tendrá las mismas características e incluso en diversos aspectos, los mismos objetivos, en ambos casos; una asociación de grandes firmas puede en muchos aspectos adoptar la apariencia de una entente, no declarada como tal, comportamiento que sería sin duda mucho más difícil para las agrupaciones que contasen con numerosos miembros. En el caso que tratamos aquí —el de los sectores que encuadran grupos de negocio con o sin la presencia simultánea de empresas de pequeñas dimensiones— puede suceder que los miembros del sector respeten la división de las competencias que atribuyen a los grupos de negocio la defensa de sus propios intereses y a la asociación la de los intereses comunes. Esta división puede desdoblarse en dos formas:

—El grupo de negocio prefiere, por razones tácticas, confiar a la asociación la defensa de los intereses que le son propios (táctica de sustitución) o bien solicitar que apoye dichos intereses mediante gestiones efectuadas en nombre de la asociación (táctica de complemento). En ambos casos, el objetivo del grupo de negocio es utilizar en su propio beneficio la influencia que pueda tener la organización profesional cerca de las autoridades.

— la asociación, siempre por razones de táctica, pide a los grupos de negocio que se encarguen de defender los intereses comunes (táctica de sustitución) o de apoyar las gestiones colectivas efectuadas en nombre de sus intereses (táctica de complemento). Entre las razones de tales conductas, citemos el que quizás el grupo de negocio se halla, técnica y administrativamente, mejor equipado que el organismo profesional para tratar ciertos problemas.

Estas tácticas de sustitución y de complemento, que tienden a identificar los intereses de los grupos con los del sector, tienen tantas más posibilidades de manifestarse cuanto menos firmas incluya este último y cuanto más homogéneas sean las actitudes de éstas. De todos modos, la coincidencia y, en último término, la eficacia de las gestiones se ve facilitada por el hecho de que, en situaciones de esta índole, los dirigentes de las firmas y los de la asociación se hallan muy cerca unos de otros, incluso en el caso de que al frente de ambos sectores estén situadas personas diferentes. El dominio de un sector por parte de firmas oligopolísticas puede, en muchos casos, facilitar la solución de problemas concretos que se planteen al mismo. Pero, en ciertas épocas o en determinadas circunstancias, estas firmas no consiguen ponerse de acuerdo respecto a la determinación de una zona de interés común y sobre la política a seguir, en especial con los círculos gubernamentales. Estas oposiciones son cosa

↓ gremios

Dimensión

normal en la vida de los negocios y una de las tareas habituales de los secretarios de asociaciones consiste en procurar reducirlos. Sin embargo, superado un cierto nivel, la colaboración puede llegar a resultar imposible, ocasionando a veces la disolución de la asociación profesional, como sucedió en la industria automovilística francesa en 1954.⁷

La situación se complica cuando existen en el sector, al lado de las grandes firmas, un número apreciable de elementos de dimensiones más reducidas. A pesar de que éstos no desempeñan, por lo general, más que un papel muy limitado cuando se trata de cuestiones de importancia, las empresas dominantes se ven obligadas a emplear, al menos en apariencia, algo más de reserva y de prudencia en la identificación de sus intereses con los del sector. En situaciones de este tipo, las grandes unidades gozan normalmente, dentro de la organización profesional, de una capacidad de iniciativa que les permite obtener el apoyo de la asociación cuando se trata de reivindicaciones que, en realidad, conciernen mucho más a las firmas importantes que a las demás: por ejemplo en la lucha contra las disposiciones anti-trust.

Una de las razones que empuja a las grandes empresas a servirse de las pequeñas o a protegerse tras ellas es la ventaja que supone, en los regímenes de democracia representativa, la cifra de los efectivos, en razón del valor electoral del número. No obstante, si la capacidad de iniciativa no produce los resultados apetecidos, si el organismo profesional permanece pasivo o bien actúa de un modo lento e ineficaz, entonces el grupo de negocios interviene cerca de las autoridades, a rostro descubierto y usando de sus propios medios de influencia.

Pasemos ahora al plano de la organización central. Los grupos de negocios ostentan normalmente posiciones importantes, pero no todos están necesariamente en tal situación: en la Confindustria los grandes grupos de negocios italianos se repartieron en núcleos, a veces muy reservados unos respecto de otros. Puede darse, y ha sucedido en realidad, que los grupos de negocios se aprovechen del apoyo, más o menos total, del centro patronal en lo que se refiere a la defensa de situaciones o reivindicaciones propias de este último; así, el apoyo prestado por el C.N.P.F. a los obreros siderúrgicos en su lucha contra el plan Schumann. Pero es frecuente que las divergencias de intereses en el seno de la central compliquen la realización de dichas maniobras e incluso provoquen cierta parálisis del organismo, como fue el caso del mismo C.N.P.F. con ocasión de las discusiones relativas a la elaboración y a la ratificación del Tratado

7. Véase sobre este punto J. Szokoloczy-Syllaba *Les organisations professionnelles françaises et le Marché Commun*, op. cit., págs. 220-223.

de Roma.⁸ Es posible, igualmente, suponer que los grupos de negocios utilizan sus relaciones con el sector gubernamental para defender las posiciones de tipo general adoptadas por el grupo central: de todos modos los grupos de negocios no muestran siempre el mismo interés en emprender gestiones de este género y se da el caso, a veces, de que incluso están en desacuerdo con dichas posiciones.

Es fácil interpretar estas actuaciones si se considera la naturaleza de los intereses que una asociación patronal de carácter central está obligada a defender y representar. Estos intereses o estos conceptos de base son en principio los de todo el sector patronal, incluidas las pequeñas y medianas empresas cuya voz no pueden ignorar las grandes firmas y que éstas suelen emplear en servicio de sus estrategias. Esta clase de intereses gozan de una amplia audiencia y de intenso apoyo cuando el sector patronal se siente amenazado como tal, aun en el caso de que se produzcan divergencias sobre la valoración del peligro real y sobre la elección de los métodos de defensa. Por el contrario, cuando el peligro no existe o ha desaparecido ya, las distintas categorías del mundo patronal se limitan de nuevo a defender sus intereses particulares, a menudo opuestos unos a otros. Es un hecho que las organizaciones especializadas, como también los grupos de negocios, se inclinan a interesarse principalmente por aquello que les concierne o les afecta de un modo directo.

En resumen, si el razonamiento es exacto, la confusión de intereses entre los grupos de negocios y las asociaciones tienen menos posibilidades de producirse a nivel de la organización central que al de los sectores de estructura oligopolística, a condición de que se consiga establecer y mantener un cierto acuerdo entre los miembros de estos últimos. De todos modos, la vocación específica de los grupos de negocios respecto del poder gubernamental es la defensa de sus propios intereses y es preciso que examinemos ahora a qué niveles de gobierno se efectúa esta defensa.

SECCIÓN II. — NIVELES DE INTERVENCIÓN

Es de todos conocida la importancia que representa para los grupos la cuestión de las vías de acceso a los centros de decisión. Las organiza-

8. *Ibid.*, págs. 283-291. Szokoloczy hace notar que en razón de la oposición de las federaciones al Tratado, el esfuerzo del CNPF para hallar una solución aceptable se vio prácticamente paralizada. El Consejo siguió frecuentemente la política de obstinarse en tomar partido oficialmente, dejando a las organizaciones miembros la tarea de defender sus propias opiniones. La CNPF en efecto, limitó su actuación a intervenciones precisas destinadas a obtener determinadas mejoras en la reglamentación que se estaba elaborando. Véase también: Robert Lemaigron *L'Europe au berceau. Souvenirs d'un technocrate*. París, Plon, 1964, págs. 16 y 17.

ciones orientadas de una forma racional se preocupan de mantener continuamente abiertos los accesos disponibles y de explorar y conseguir otros nuevos. El grupo mejor preparado a este respecto es aquél que, en cualquier ocasión, sabe a quién debe dirigirse. Quisiéramos presentar en esta sección un esquema general de los medios que pueden utilizar los grupos de negocios europeos y describir los resortes de que efectivamente disponen en el ámbito europeo.

I. *Esquema general de las vías de acceso.*

Si tenemos en cuenta la estructura de los grupos de negocios europeos (sujeción del elemento directivo o centro supremo de mando a un orden determinado) y la distribución de competencias gubernamentales en el marco europeo, podemos distinguir tres grupos de niveles:

1). *Nivel de las autoridades nacionales del país de origen.*

Es el nivel del que depende inicialmente el grupo y al que debe dirigirse para todo lo que concierne a su actividad y desarrollo en el país de origen.

Pero se puede recurrir también a él cuando se trata de la expansión del grupo en el extranjero, especialmente dentro del ámbito europeo. El grupo interesado tiene la posibilidad de solicitar a las autoridades nacionales de las que depende la concesión, según las posibilidades, de medios y facilidades encaminados a asegurar su implantación fuera de las fronteras (por ejemplo, la salida de divisas en su relación con la balanza de pagos y también la garantía en las inversiones). Otro motivo: obtener que las autoridades nacionales usen de su influencia en beneficio del grupo, actuando por cuenta de éste cerca del gobierno de uno de los países europeos o con los dirigentes europeos propiamente dichos, situación que afecta principalmente a las autoridades de los países miembros de la CEE, que suelen actuar respecto de los poderes comunitarios de Bruselas y Luxemburgo mediante acciones directas dentro del Consejo y por presiones a la Comisión.

El recurso a las autoridades nacionales del país de origen da por resultado, en la medida en que éstas consienten en prestar su apoyo, el proporcionar al grupo en cuestión una capacidad europea mediata. El grupo adoptará normalmente este sistema cuando no pueda disponer de una posibilidad inmediata con las autoridades extranacionales o cuando desee refor-

zar sus capacidad mediata (presión conjunta), pero se requiere entonces, para que el circuito se establezca, que las autoridades decidan emplear su prestigio e influencia en favor del grupo. En ciertos casos los intereses de los grupos y la posición de los gobiernos son convergentes, como ocurrió en la lucha sostenida en el seno de la AELE por los partidarios del gobierno británico contra la sobretasa establecida sobre todas las importaciones.

Las autoridades nacionales no constituyen, por supuesto, el único resorte de poder en el país de origen, que pueda ser utilizado por los grupos para influir sobre un gobierno extranjero o sobre los servicios comunitarios. A este respecto mencionaremos el eventual empleo de las relaciones de negocios: en la medida en que los grupos amigos están bien situados cerca de las autoridades extranacionales a las que se trata de informar o convencer es corriente que el grupo solicite sus servicios para realizar las gestiones pertinentes. Nos daremos cuenta del alcance de estos mecanismos si consideramos la enorme red de relaciones personales que en cualquier momento se establece de una forma u otra en el mundo de los negocios, sin que las fronteras lleguen a significar, al menos a nivel de altos personajes, un obstáculo importante.

Los grupos de negocios pueden recurrir igualmente a las organizaciones profesionales a las que están afiliados en el país de origen, con el fin de obtener que éstas pongan a su disposición las relaciones de que gozan cerca de las autoridades nacionales y también de las organizaciones extranacionales. En cualquier caso, este tipo de gestiones resultan fáciles en la Europa comunitaria por la existencia de asociaciones que agrupan a nivel europeo a las organizaciones de los países miembros. Estas agrupaciones europeas constituyen un centro de relaciones para los organismos nacionales y disponen de una situación privilegiada con respecto a los servicios de la Comisión: los contactos que ocasionan pueden, llegado el caso, ser utilizados para la exposición y defensa de un *dossier* que interese en particular a un grupo de negocios determinado.

El recurso a las organizaciones profesionales del país de origen como intermediarias o mediadoras cerca de los centros extranacionales puede presentar ciertas ventajas para los grupos interesados. Pero utilizar este método comporta unos límites. En primer lugar, como ya hemos indicado, no es absolutamente seguro que la organización profesional adopte como suyas las posiciones y reivindicaciones de un grupo particular. Por otro lado, suponiendo que se logre esta identificación, la organización nacional puede enfrentarse a una situación delicada respecto de sus colegas extranjeros, por cuanto puede darse que la operación proyectada les moleste o les ocasione algún perjuicio.

2) *Nivel de las autoridades de los países extranjeros.*

Este es el nivel cuyas decisiones condicionan la implantación del grupo e influyen después sobre su funcionamiento. Acabamos de señalar las formas mediatas de intervención cerca de las autoridades, pero también puede suceder que el grupo prefiera presentarse directamente ante ellas y consiga obtener por sí mismo el acceso a los servicios competentes. Podemos afirmar, en este caso, que el grupo posee una capacidad inmediata de acción y esto es, a nuestro juicio, la capacidad europea de los grupos de negocios. Por otra parte, según ciertos mecanismos bien conocidos, esta facultad puede ejercerse de un modo aislado o acumularse al empleo de una capacidad mediata.

Un grupo de negocios instalado desde algún tiempo en un país extranjero llega a obtener, casi necesariamente, una capacidad inmediata: pero ésta es más o menos completa y en particular resiste mejor o peor a las situaciones de crisis. El ejercicio de una capacidad inmediata es, por lo general, preferible al empleo de una capacidad mediata, sobre todo de naturaleza gubernamental, ya que cualquier gestión de un gobierno respecto de otro corre el riesgo de ser interpretada como una presión o sugerencia inadmisibles. Pero los grupos de negocios, en especial cuando se trata de su implantación, no siempre están en situación de poder escoger.

Otra posibilidad de acción mediata: servirse de las relaciones de negocios o recurrir a las organizaciones profesionales del país que les acoge. Una vez instalados en él los elementos de origen extranacional suelen adherirse normalmente a dichos organismos y pueden esperar, por tanto, que éstos, al menos hasta ciertos límites, les apoyen cerca de las autoridades. No obstante es natural que los grupos profesionales no se precipiten a conceder dicho apoyo cuando la firma extranjera se haya instalado contra la voluntad de las empresas nacionales y compita seriamente con ellas en su propio mercado.

Es frecuente que el grupo utilice en sus relaciones con el gobierno del país en el que se ha instalado elementos sobresalientes de éste: hombres de leyes, expertos en finanzas, consejeros de organización, agencias de relaciones públicas, etc. Las razones que explican el empleo de dichos servicios (en particular las complejas legislaciones y reglamentaciones nacionales; la necesidad de conocer el medio y los hombres; y, simplemente, las dificultades de idioma) son tan claras que es innecesario detallarlas aquí. Son estos, además, algunos de los medios de que se sirven los grupos procedentes del extranjero para aparentar un cierto aire nacional. Por supuesto, el empleo de técnicos nacionales no altera, por sí solo, los caracteres de inmediatez de la competencia, por cuanto el grupo interesado no utiliza

fuerza política o económica alguna para apoyar sus gestiones. En los casos en que recurre a una ayuda de este tipo nos hallamos ante una situación de competencia mixta inmediata-mediata, en que las proporciones de cada uno de los elementos en la combinación varían según los casos.

La obtención de una capacidad inmediata y el quantum de ésta dependen a la vez de las facultades del grupo y de las disposiciones del gobierno en cuestión. Entre estas disposiciones situamos tanto las tendencias durables como las actitudes dictadas o recomendadas por las circunstancias. Sin entrar en un estudio detallado que para ser eficaz debería aplicarse a cada país, nos limitaremos a indicar que no todos los países conceden igual libertad de maniobra a los grupos procedentes del extranjero y que, en un mismo país, la situación de éstos puede variar según las épocas. Cuando un país se propone atraer a los grupos extranjeros tiende a atribuirles una mayor capacidad. A veces, como en Bélgica, dichos grupos obtienen condiciones más favorables que los grupos autóctonos. La posición de los grupos extranjeros depende también del contexto político general y un mismo factor puede acarrear consecuencias distintas según sea la orientación política. La prosperidad de las finanzas francesas en el exterior ha contribuido probablemente a que la V República se muestre bastante dura con las empresas americanas, en tanto que la República Federal, que posee reservas mucho más fuertes no ha seguido el mismo criterio. El movimiento de prudencia y, en algunos aspectos, la oposición a la penetración americana quedan relegados, tanto en Alemania como en los Países Bajos, al sector privado. El cambio de orientación que se observa hoy día en la conducta de las autoridades francesas muestra palpablemente la imposibilidad en que se halla un gobierno de la Europa comunitaria de mantener una postura demasiado rígida respecto a los intereses extracomunitarios, sobre todo si sus colegas no comparten esta posición.

En definitiva, la influencia de un grupo extraeuropeo instalado en varios países de Europa puede variar sensiblemente según el país, tanto desde el punto de vista de su quantum como de sus modalidades de acción (continuum inmediato-mediato).

Esta misma diversidad puede ocasionar al grupo serias dificultades cuando se trata de poner en práctica un plan concebido inicialmente a escala europea. Dado que el programa del grupo no obtiene la misma acogida en todas partes, éste puede verse obligado a replantear su actuación. Es cierto que en determinadas circunstancias esta perspectiva puede constituir una eficaz forma de presión sobre el (o los) gobiernos recalcitrantes o reticentes.

3) *Nivel de las autoridades comunitarias.*

Ya hemos indicado anteriormente que ciertas decisiones comunitarias podían afectar exclusivamente a determinados grupos de negocios. Sin embargo, son mucho más numerosas las actividades y decisiones de carácter general susceptibles de afectar, directa o indirectamente, las condiciones de actuación de aquéllos. Bastaría, para mostrar tan sólo un ejemplo, pensar en las modificaciones que obligarían a las empresas a establecer políticas comunes en el terreno de transportes o de energía y a negociar en materia de tarifas con los países ajenos a la Comunidad, especialmente en el marco del Kennedy-Round. Se comprende fácilmente que los grupos de negocios europeos deseen mantener contactos con las autoridades comunitarias, a pesar de que tantos sectores o compartimentos de la vida económica se limitan aun casi exclusivamente al marco nacional (así, la fijación de las condiciones de trabajo y la determinación de salarios).

Los grupos pueden intentar obtener tales contactos de una forma mediata, bien a través de los gobiernos nacionales, por relaciones de negocios o por medio de las organizaciones profesionales. En estos casos, al menos para los grupos pertenecientes a países de la Comunidad, el recurso a las autoridades nacionales como intermediarias entre dichos grupos y las autoridades comunitarias está conforme con la lógica del sistema —tanto si aquéllas intervienen directamente en el seno del Consejo de Ministros, sobre los representantes de los demás países miembros o en el caso de que se esfuercen en persuadir a la Comisión— y ello es así porque dicho sistema no corre el riesgo de provocar las mismas críticas que suscitaría el hecho de acudir a un gobierno para influir sobre otras autoridades nacionales. Los grupos de negocios tienen también la posibilidad de ejercer cierta influencia actuando cerca de personalidades nacionales (gobernadores de Bancos de emisión, altos funcionarios...) que componen los comités de expertos, como son el Comité monetario o el Comité de política económica a plazo medio. Estos comités no tienen, ciertamente, más que un papel consultivo pero la categoría de sus miembros confiere cierto valor a las opiniones y sugerencias presentadas por ellos.

Los grupos de los países extracomunitarios están peor situados a este respecto que sus congéneres de las naciones comunitarias. Pero tienen la posibilidad de dirigirse a las misiones diplomáticas que gran número de países han establecido en Bruselas, con objeto de representar sus intereses económicos ante la Comisión. En ciertos casos, estos intereses están tan próximos a los de determinados grupos de negocios que casi llegan a confundirse con ellos. La coincidencia se hace tanto mayor cuando se trata de países cuyas exportaciones a la Comunidad alcanza un número redu-

cido de productos. En situaciones de este tipo no es difícil que los grupos de negocios consigan que la misión se ocupe de sus intereses. Por el contrario, aquellos grupos que pertenecen a países con múltiples intereses en la Comunidad no tienen siempre las mismas facilidades. De todos modos, y es lógico, las misiones diplomáticas no tienen igual acceso a la Comisión ni la misma influencia que los gobiernos de los países miembros.

En las actuales circunstancias no existe en el ámbito de la CEE ningún mecanismo oficial de tipo consultivo para los grupos de negocios como tales. En principio estas consultas se reservan a las organizaciones profesionales constituidas a escala de los Seis, y de ahí su utilidad como vías de acceso a la Comisión para los intereses de los grupos de negocios. Pero estas consideraciones, sin ser inexactas, no agotan el problema. Los grupos disponen, sin duda, de diferentes medios, generalmente discretos, para dar a conocer de forma directa sus posiciones o preferencias a las autoridades competentes (aunque sólo sea por las relaciones personales con uno de los miembros o altos funcionarios de la Comisión). A esta última, por lo demás, no le interesa rechazar tales contactos por cuanto necesita conocer las opiniones de grupos que poseen cierto poder y porqué puede serle útil obtener su apoyo —apoyo tanto más provechoso si se considera que la Comisión no tiene una base política directa, como sería por ejemplo la práctica del sufragio universal a nivel de la Comunidad.

Por regla general los grupos de negocios siguen con suma atención las actividades comunitarias. Bastantes han abierto oficinas en Bruselas o por lo menos disponen allí de los servicios de un antiguo embajador italiano que tiene comunicación directa con los comisarios y altos funcionarios de la Comunidad.

Practican tales procedimientos no sólo los grupos de países comunitarios sino incluso los de países ajenos a ella, la Nestlé, por ejemplo, que convencida de la importancia económica de la Comunidad ha creído oportuno establecer un centro de observación y contacto en Bruselas. Cuanto más se refuerce y extienda la integración comunitaria, mayor será el desarrollo de estas prácticas y se multiplicarán las gestiones que las mismas implican.

En ciertos casos las relaciones oficiales procuran, de hecho, a los grupos de negocios contactos directos con la Comisión o con sus servicios. Esta facultad se debe en gran medida a las posiciones ocupadas por los representantes de los grupos en organismos que gozan de acceso a los medios oficiales. Este sería, por ejemplo, el caso de un dirigente o colaborador de un grupo de negocios que al mismo tiempo asumiera la presidencia o la secretaría general de la correspondiente agrupación profesional. Sin duda, como ya hemos visto, no siempre le sería posible hacer coincidir los intereses de su grupo con los del sector entero: no obstante está claro que el

acceso a los medios oficiales que habría conseguido a través de la representación profesional sería de utilidad a los intereses de negocio, aunque sólo fuera por el hecho de proporcionarle informaciones de primera mano y por las relaciones personales establecidas.

No siempre es fácil descubrir este tipo de situaciones, puesto que las relaciones entre los dirigentes profesionales y los grupos de negocios no suelen indicarse con claridad por los interesados. Estos lazos comportan, por otra parte, infinidad de matices que complican su evaluación. De todos modos se puede avanzar que tales relaciones deben ser muy numerosas en el seno del Comité Económico y Social (sobre el que insistiremos más adelante), ya que existen numerosos comités consultivos en los sectores especializados (productores agrícolas...). A raíz del Kennedy-Round, la Comisión ha mantenido contactos oficiosos directos con grupos de negocios, pero también ha consultado oficialmente a los grupos profesionales en el ámbito de *hearings*: sería sorprendente que varios portavoces de los organismos del sector no hubieran mantenido contactos, más o menos directos, con los grupos de negocios interesados, más que nadie, en obtener una parte importante cuando de ventajas se trata o en disminuir en lo posible el capítulo de inconvenientes.

Nos falta mencionar la actuación sobre la opinión pública que adquiere una creciente importancia como medio de presión de los grupos. En lo que concierne a los grupos de negocios este método se utiliza de forma distinta de país a país. Muy apreciado desde largo tiempo en Estados Unidos, se ha ido extendiendo con rapidez, después de la guerra, en Gran Bretaña, Alemania Occidental y Bélgica; por el contrario, se observan ciertas reticencias a este respecto tanto en Francia como en Italia (reservas que, sin embargo, se van aminorando ya). Estos esfuerzos se hacen patentes en el marco de las relaciones públicas, que los grupos de negocios utilizan al igual que otros servicios gubernamentales y organizaciones profesionales, con objeto de suscitar y mantener un clima favorable a sus intereses y proyectos.⁹

Apoyándonos en la documentación disponible no es posible dilucidar si el movimiento europeo de concentración ha comportado notables cambios en el contenido y frecuencia de estas campañas sobre la opinión.

No obstante, nos inclinaríamos a pensar que tal movimiento ha servido más bien para acelerar y ampliar las tendencias ya existentes.

9. Para un estudio general del problema, véase. J. Meynaud, «Les groupes patronaux et l'opinion» *Politico* (en prensa).

II. *Peculiaridades del acceso.*

Un primer rasgo caracteriza el acceso de los grupos de negocios: su carácter oficioso. No existe procedimiento oficial de consulta de las empresas como tales por parte de las autoridades, ya que las relaciones que se establecen entre ambas son sólo de hecho. Esta es una norma general que cubre todos los casos en los que los grupos de negocios se ponen en contacto directamente con las autoridades, mediante la intervención de mecanismos oficiales: los arreglos efectuados de este modo corresponden siempre a una facultad de hecho.

Sin embargo, aparentemente por lo menos, existe una excepción a esta regla: la presencia en el Comité Económico y Social de dirigentes de grupos de negocio privados públicos (empresas nacionalizadas). En rigor no puede llamarse una excepción puesto que los miembros del Consejo se escogen para representar las distintas categorías de la vida económica y social, y no de negocios determinados. Con todo, cuando Italia designa como representante del mundo patronal de la península a un administrador de la Montecatini es inevitable que éste cuente con el respaldo del poderoso complejo industrial, e igual observación es válida para los dirigentes de organismos públicos o semipúblicos, como Charbonnages de France, la Comisaría de Energía Atómica o la SNCF. Las diferencias que se establecen sobre el papel entre las diversas funciones o el valor de un mismo individuo son siempre bastante artificiosas. De todos modos, los jefes de empresa que figuran en el Comité se aprovechan de su situación para establecer contactos, especialmente con los funcionarios de la Comunidad —contactos que, por lo demás, pueden resultar útiles en vistas a la promoción y defensa de los intereses de los grupos de negocios. Un factor limita no obstante la posibilidad de utilizar un puesto en el Comité para favorecer los intereses de un grupo: la coordinación establecida por la UNICE dentro de los representantes patronales y la obligación que se impone a éstos, tanto si pertenecen a un grupo de negocios como en el caso contrario, de renunciar a su posición, lo cual manifiesta la solidaridad de los jefes de empresa con los demás elementos del Comité.

El emplear tales facultades, hay que recalcarlo, no supone ni la ausencia de contactos entre los poderes y los grupos ni una falta de eficacia en las gestiones de estos últimos respecto de los primeros. El problema afecta a las formas con que se ejerce la presión. Una de las constantes de esta situación —que se aplica, por otro lado, a una gran parte de los grupos de presión en todos los sistemas políticos— es que dichas relaciones se desarrollan con independencia de todo formalismo jurídico y, especialmente en el marco comunitario, pueden considerarse en ocasiones como relacio-

nes personales. Se explica fácilmente, por tanto, que las discusiones y divergencias que surgen a este nivel tengan un carácter confidencial, por no decir secreto.

Por razones obvias los grupos de negocios se esfuerzan en adquirir un acceso inmediato a los centros de decisión y gestión, cuyas actividades les conciernen o interesan. Por regla general, lo consiguen fácilmente cuando se trata de autoridades del país de origen y puede decirse que tampoco les es difícil obtenerlo en los países de implantación. Las autoridades de estos últimos darán tantas más facilidades cuanto mayor sea su interés en que el grupo se instale en su territorio y éste se hallará en una posición extremadamente favorable si se da el caso, bastante frecuente, de que varios países se disputen su presencia. Las autoridades comunitarias no tienen, en realidad, razones que les obliguen a ponerse a la disposición de los grupos de negocios, pero algunos de éstos tienen tal poder que ningún dirigente responsable de la marcha de la integración intentaría mantenerse sistemáticamente al margen de los representantes de dichos grupos.

Cuando no consiguen tener un acceso inmediato, los grupos pueden utilizar las técnicas de intervención mediata que ya hemos indicado. Pero sin ser necesariamente ineficaces, las gestiones realizadas en estas condiciones no dan los mismos resultados que las de tipo inmediato. Esta observación es válida para los casos en los que el papel de intermediario se confía a las autoridades gubernamentales, pero tiene un peso mucho mayor cuando el grupo debe contentarse en actuar mediante la intervención de agrupaciones de carácter profesional.

Podría creerse, a primera vista, que las autoridades nacionales se inclinan a defender las posiciones de sus patrocinados y que disponen (especialmente en el ámbito del Consejo de Ministros de la CEE) de los medios necesarios para lograr sus propósitos. No obstante, los servicios gubernamentales competentes dudan en conceder a las reivindicaciones de los grupos nacionales un apoyo oficial sin reservas. Es cierto que a veces ha ocurrido tratándose de actividades muy importantes para la economía nacional, por ejemplo, en favor de la siderurgia, pero una ayuda de este tipo, al menos en la misma medida, no puede concederse en todas las circunstancias, aunque solo sea en razón de las divergentes y aun opuestas presiones a que son sometidas las autoridades por los grupos con intereses distintos. Esta postura implica, en suma, una identificación entre el interés del país en conjunto con el de (o de los) grupos de negocios que se considera. Se puede afirmar sin temor a equivocarse que las autoridades nacionales no seguirán esta política más que cuando la importancia del grupo para la economía sea suficientemente considerable y si los intereses del grupo no se oponen a otros intereses económicos.

Tal fue el caso en la defensa de la margarina (Unilever), emprendida por las autoridades holandesas con ocasión de las negociaciones agrícolas de diciembre de 1963. Las propuestas de la Comisión suponían una tasa sobre la margarina destinada a mantener el mercado europeo de la mantequilla. La delegación holandesa se opuso inicialmente a estas proposiciones, pero la alemana, que hasta entonces había apoyado las decisiones de los holandeses, se separó de estos en dicha ocasión y decidió seguir la tesis de la Comisión. En la imposibilidad moral de hacer fracasar las negociaciones, con el fin de proteger los intereses de la Unilever, la delegación de Holanda se vio obligada a aceptar la imposición, fuera de los Países Bajos, de un gravamen a la margarina, en el bien entendido de que la tasa, establecida para sostener el aceite de oliva italiano, no se percibiría más que después de transcurrido un cierto tiempo. De este modo la presión de los demás miembros obligó a los Países Bajos a no identificar su posición final con la de Unilever.

Por otro lado, al usar de su influencia en servicio de grupos privados, los gobiernos corren el riesgo de ser acusados de abuso de poder (en especial cuando el Estado solicitante es netamente superior al del objeto de las gestiones). Estas consideraciones no impiden el empleo de tales procedimientos, pero es fácil comprender que, en determinadas circunstancias, algunos gobiernos prefieren, por razones diplomáticas abstenerse de utilizarlos o hacerlo solo en la forma. De todos modos, el valor de las gestiones oficiales depende del prestigio y del crédito de que goce el gobierno que las emprende; ahora bien, existe siempre una asimetría en el juego de influencias entre los grandes países y los más pequeños, aun cuando estos últimos estén dotados de una economía rica y próspera. Es cierto que un país pequeño no vacilará en defender con ahínco a los grupos que desempeñan un papel vital en su economía y que, en general, son pocos en número. Pero el alcance de tal apoyo corre el riesgo de verse atenuado por las consecuencias de la analogía de fuerzas. Si la habilidad y la tenacidad son el habitual sistema de defensa de los débiles, estas cualidades no bastan a veces para restablecer el equilibrio. Es cierto que a menudo un gran país, ocupando una posición dominante en la vida internacional, puede mostrarse indeciso en apoyar a un grupo por temor a perder las simpatías de colegas menos fuertes.

El servirse de las asociaciones profesionales como vías de acceso a las autoridades, a las que el grupo no puede llegar directamente, o bien a las que llega sólo de modo insuficiente, puede resultar un sustitutivo y presenta a veces especiales ventajas, en particular la de conferir una apariencia colectiva a las reivindicaciones de carácter individual. El recurso a esta fórmula está facilitada sin duda por la presencia de representantes del mundo de

los negocios en los consejos o comités directivos de los grupos profesionales. Sin embargo, la operación supone la ausencia de rivalidades o divergencias marcadas entre los grupos del sector (ya en el interior del país o entre países, según los casos). Un acuerdo de esta clase, aun aproximado, no siempre suele darse en la realidad.

La capacidad mediata no se ejerce, pues, sin dificultades y el resultado de la gestión suele ser a menudo bastante incierto. Queda entonces la posibilidad de acudir a las relaciones de negocios para llenar las lagunas. Estas relaciones, que funcionan por lo común sobre una base de reciprocidad, tienen la ventaja de su agilidad o mejor de su elasticidad. A pesar de que los comentaristas extranjeros acostumbran a subvalorar este punto, se trata si exceptuamos algunos puestos fijos, de constelaciones cambiantes, cuyas variaciones comportan una redistribución de las amistades e influencias de negocios. La contrapartida de esta flexibilidad, que puede surgir del simple hecho de que un presidente formado en determinada escuela sea sustituido por un hombre procedente de otra, es una cierta inestabilidad, o quizás, para ser más exactos, consiste en la dificultad de establecer vías de acceso duraderas sobre la base del apoyo de unas personas cuya situación puede sufrir modificaciones o cuyas buenas disposiciones no son necesariamente permanentes.

Así se explica que los grupos de negocio de cierta importancia —salvo en los casos en que juzguen preferible permanecer en la sombra, utilizando vías intermedias— se preocupen de obtener un acceso inmediato cerca de las autoridades cuyas decisiones influyen o pueden llegar a influir en sus actividades. No es otra la razón de la presencia en Bruselas de representantes de gran número de grandes firmas incluidas las de países que, como Gran Bretaña y Estados Unidos, no pertenecen al Mercado Común.

Los grupos de negocios, especialmente aquellos que disponen de poderosos recursos humanos y materiales, organizan con relativa facilidad sus vías de acceso a las autoridades oficiales. Conocido el concepto de grupo de negocios, adoptado como base en esta obra, podría decirse que un grupo que no haya conseguido obtener una capacidad inmediata a nivel europeo, debería dejar de considerarse como tal. No obstante, los grupos se enfrentan a veces ante obstáculos difíciles de superar e incluso de evitar. Es un hecho que en razón de las características de la integración comunitaria, los grupos de negocio procedentes de países miembros tienen muchas más posibilidades de recurrir a las autoridades del Mercado Común que los grupos de otros países. Es posible, aunque no siempre ocurra así, que las dificultades políticas surgidas entre dos países repercutan desfavorablemente en los grupos que cada uno tiene establecidos en el otro. En lo concerniente al establecimiento de accesos así como al quantum de su

influencia, los grupos americanos instalados en Europa y en especial dentro de los países del Mercado Común, se han beneficiado de la supremacía política y militar de los Estados Unidos en el seno de la Alianza Atlántica. El caso de Alemania es muy significativo a este respecto. En ciertas ocasiones el gobierno de Estados Unidos ha defendido abiertamente e incluso con tesón los intereses económicos americanos, como en el caso de la «guerra de los pollos». En otras, sin embargo, y para evitar que se le tachara de abuso de influencia, ha procedido de manera más moderada y discreta.

Para los grupos de negocios, el poder contar con vías de acceso a los centros de decisión, nacionales y comunitarios, supone una ventaja considerable y desde muchos puntos de vista, imprescindible. Esta ventaja es particularmente interesante cuando el grupo disfruta de accesos inmediatos de forma estable. No obstante, el mero hecho de disponer de un acceso, aunque sea en las mejores condiciones, no basta para asegurar el éxito de las gestiones. Hay que tener en cuenta también la capacidad de influencia, cuyo análisis vamos a emprender seguidamente.

SECCIÓN II. — CAPACIDAD DE INFLUENCIA

Entendemos por capacidad de influencia de los grupos de negocios la facultad de intervenir con ciertas probabilidades de éxito cerca de las autoridades oficiales cuyas decisiones afectan o bien pueden afectar la marcha de sus actividades. Consideramos a esta capacidad como *européa* en la medida en que estas gestiones se efectúan en los diversos niveles gubernamentales examinados anteriormente. Ahora bien, ¿cuál es su amplitud?

Según Jean Lohmme podemos distinguir dos series de factores del poder económico. Factores materiales: en primer lugar el número, el inmenso número, que actúa a menudo a través de un número reducido (de la masa de accionistas al equipo directivo); los recursos, entendidos en un sentido muy amplio: dinero, crédito, utillaje, competencia técnica, secretos de fabricación; la organización, más sólida cuanto más antigua, a juicio de Lohmme. Factores no materiales: el convencimiento de poseer una auténtica fuerza, base de la aplicación de los bienes materiales a determinados fines, lo cual hace que el grupo ejerza tanto más poder cuanto más clara sea la conciencia de sus propias fuerzas; la existencia de una cierta cohesión entre los intereses representados, cohesión que se traduce en un comportamiento parecido.¹⁰

Es fácil afirmar que, en cada uno de sus aspectos, los grupos de ne-

10. *Pouvoir et société économique*, op. cit., págs. 101-109.

gocios poseen excelentes recursos y gozan de una situación privilegiada. Así, su poderío, que ya es enorme, parece estar llamado a desarrollarse más aún en un futuro próximo, de acuerdo con la lógica de la economía industrial de masas. Según un cálculo, que citamos simplemente para ilustrar conceptos, dentro de quince años de 600 a 700 grandes firmas de renombre internacional se repartirán más del 60 % de la producción mundial. Uno de los factores primordiales de esta evolución es el gran número de los cambios y descubrimientos técnicos: se ha dicho y la afirmación no nos parece inverosímil, que el 40 % de los productos que se ofrecerán al mercado en Estados Unidos en 1970 no existen todavía en la actualidad.

Las gestiones de los grupos de negocios cerca de las autoridades públicas se sitúan dentro del marco general de la presión de los grupos. Ya sabemos que el término «presión» suele ser rechazado sistemáticamente por los interesados, al menos en Europa. Roger Priouret ha escrito que, en Francia, su empleo «actúa, literalmente, como un revulsivo para la mayoría de los dirigentes de asociaciones patronales».¹¹ En una obra reciente, que no brilla precisamente por su modernidad, Pierre de Calau evoca a este respecto la literatura «rocambolésca», cuya existencia, dice el autor, incita a «conservar la cabeza fría y a mantenerse en una posición equidistante entre la *Serie Noire* y el angelismo».¹² Si recordamos la intensa lucha sostenida por el Sindicato General de la Industria Algodonera contra la ratificación del Tratado de Roma, especialmente dentro de los círculos parlamentarios,¹³ la ironía, más bien tosca, de Pierre de Calau pierde mucho de su sabor. La presión de los grupos patronales sobre los poderes públicos es un hecho tan manifiesto que el único punto susceptible de discusión es el de su alcance.

Los grupos de negocios plantean, sin embargo, al analista un problema particular. Su poder económico es tan grande que supone una capacidad de influencia social, influencia que produce sus efectos sin que los beneficiarios tengan que presionar a las autoridades. Está fuera de duda que las ventajas de todo orden que los poderes públicos les conceden aumentan y consolidan aun este poder (por ejemplo, recurso a los créditos públicos destinados a investigaciones y cuyos resultados son aprovechados de un modo u otro por los grupos de negocios que los utilizan con fines lucrativos). Pero la influencia social no dimana más que parcialmente, y ni siquiera principalmente, de la presión política. Para ilustrarlo de un modo sencillo, basta analizar el modelo americano. Es cierto que Estados Unidos no es Europa pero existe sin duda en muchos círculos europeos cierta pro-

11. En *Origines du patronat français*, París, Grasset, 1963, pág. 237.

12. En *Les Professions*, París, Editions France-Empire, 1965, pág. 108.

13. Véase Szokolocz-Syllaba, J. op. cit., en especial págs. 55-57.

pensión a recomendar la instalación en Europa de unidades industriales comparables, al menos por su envergadura, a los grupos americanos, mediante la renovación de viejas estructuras o la creación de otras nuevas. Las numerosas solicitudes en favor de la implantación de estos «gigantes» europeos revelan esta tendencia, así como las múltiples medidas adoptadas o previstas para favorecer la concentración, en sus distintas formas.

No vamos a discutir aquí el valor de esta tendencia, que suscita inquietud y reserva a determinados grandes directivos de empresa y a muchos especialistas. Es muy posible que la penetración masiva de firmas americanas en los mercados europeos no deje demasiado margen de maniobra a las empresas de origen europeo. Sin embargo, nos sorprende la falta de sentido crítico en muchos comentaristas europeos cuando se trata del modelo americano.¹⁴ Es cierto que el éxito económico de Estados Unidos tiende a convertirse en un argumento de autoridad. Varios autores americanos lo suscriben unánimemente, entre ellos Adolf A. Berle cuando declara que América «posee el sistema que mejores éxitos logra en el mundo moderno».¹⁵ No obstante, los especialistas europeos no dudan en emplear la hipérbole para señalar la evolución americana.¹⁶ Quizás convendría, después de todo, explicar que los éxitos americanos se deben, en gran parte, a factores exógenos, que tienen muy poco que ver con el sistema como tal, lo que François Perroux ha llamado «una inmensa renta de localización».¹⁷

Sea como sea, hoy en día se evoca constantemente el modelo americano a título de referencia. Será, pues, a todas luces útil especificar sus con-

14. Típico de este tipo de mentalidad es el libro de Michel Drancourt *Les clés du pouvoir*, París, Fayard, 1964. A pesar de las reservas superficiales, el autor no concibe que pueda existir para Europa otro camino que el seguido ya por Estados Unidos.

15. En *La réorganisation de l'économie américaine*, Traducción del inglés, París, Presses Universitaires, 1965, pág. VII. Berle sostiene ya esta afirmación en la página 5, cuando dice «el sistema político-económico americano, a juzgar por sus resultados, es el que mayor éxito tiene en el mundo moderno».

16. Véase, por ejemplo, la apología de este régimen expresada por Maurice Allais en «La conjoncture potentiellement instable de l'économie américaine» *Politico*, junio 1966, págs. 197-221 (en especial págs. 197-202).

17. Véanse a este propósito las precisiones de David Granick en *The european executive*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1962, págs. 13-17. Interesado en demostrar que los Estados Unidos no poseen en exclusiva la fórmula mágica del *good management*, Granick deduce del crecimiento de la producción industrial realizado entre 1900 y 1959 los aumentos originados por las dos guerras mundiales que han favorecido extraordinariamente a los Estados Unidos. A continuación calcula el aumento de la producción por habitante, con lo cual viene a establecer que en estas condiciones Estados Unidos siguen a la Alemania del Oeste, Francia y Bélgica. Este cálculo presenta sin duda algún punto débil, pero tampoco es razonable juzgar los éxitos del modelo americano sin tener en cuenta las ventajas materiales que ambas guerras mundiales han supuesto así como, en la actualidad, los 60 a 70 mil millones en gastos de guerra de los que, en especial las industrias básicas, extraen la mayor parte de su impulso.

secuencias socio-políticas. Vamos a analizar seguidamente las diferencias, actuales y previsibles, entre el modelo americano y el movimiento de concentración que se está efectuando en Europa.

I. *El modelo americano.*

Expondremos, en primer término, las tesis que consideran a las grandes compañías privadas como el elemento motor e inspirador de la vida social y después el punto de vista de los que, sin negar la existencia de tal influencia, estiman que el peligro que ella representa está atenuado por la presencia de diferentes contrapesos. Será preciso establecer luego un balance de esta controversia, especialmente en lo que concierne a los efectos del poder de las corporaciones sobre la vida política y presentar, por fin, los aspectos internacionales de esta actividad.

1) *Naturaleza y contenido de la influencia de las corporaciones.*

Andrew Hacker (profesor del departamento de *government* de la Universidad Cornell), al titular uno de sus artículos «A country called corporate America»,¹⁸ expresa acertadamente la idea de que las compañías juegan un papel determinante y aun diríamos dominante en la vida social de los Estados Unidos. Según este autor, el problema de la *bigness* tiene, en aquel país, igual importancia en 1966 que en 1892, 1912 y 1932. La General Motors emplea a 600.000 personas, es decir, más que el conjunto del personal empleado por los estados de Nueva York, California, Illinois, Pennsylvania, Texas y Ohio. La Standard Oil, N. J., tiene un volumen de negocios de 10 mil millones de dólares, o sea mucho más que los ingresos fiscales de estos seis estados (más Wisconsin, Massachusetts y Connecticut). Las 50 mayores compañías poseen tres veces más personal a su servicio que el conjunto de los 50 estados y su cifra de negocios es 5 veces superior a la del total de los ingresos fiscales de dichos Estados.

Nos ocuparemos aquí no tanto del poder económico propiamente dicho como de la influencia social que de él resulta. Esta influencia, dice Hacker, es mucho más considerable de lo que sus poseedores están dispuestos a admitir: de hecho, las compañías orientan y dominan toda la vida americana. He aquí, a grandes rasgos, los principales canales a través de los que se ejerce dicha influencia (*corporate power*):

18. Artículo publicado en el suplemento del *New York Times*, n.º del domingo, 3 de julio de 1966.

- las corporaciones determinan el panorama material de la vida de la nación. Ellas son las que poseen los medios humanos y financieros necesarios para la fabricación de nuevos productos. Los consumidores adquieren aquello que las compañías ofrecen desde los estantes de los grandes almacenes y en los salones de exposición. Claro está que los fabricantes tienen en cuenta los gustos de la clientela pero, con pocas excepciones, lo habitual es que el consumidor acepte las decisiones de aquéllos. Y si sucediera de otro modo la producción masiva se enfrentaría muy pronto con dificultades insuperables.
- las corporaciones, más que cualquier otra fuerza, condicionan el carácter y la calidad del mercado nacional del trabajo. Los individuos, si quieren trabajar, deben poseer las aptitudes y cumplir los requisitos solicitados por ellas. Es casi innecesario señalar el significado vital que para tanta gente ha supuesto la introducción de computadores en la producción de bienes y servicios, decisión que las compañías pueden adoptar en el momento en que tienen los suficientes recursos financieros para hacer frente a las transformaciones que dicha decisión comporta.
- las corporaciones ejercen una considerable influencia sobre los planes de educación. Los programas escolares en todos sus niveles están profundamente condicionados por las necesidades del mundo de los negocios. En cierto sentido todo el sistema educativo americano se orienta hacia la formación profesional (*vocational*). El movimiento afecta incluso a los colegios que de acuerdo con viejas fórmulas, se consagran a las artes liberales (*liberal arts*): a pesar de que parte de los diplomados en estas instituciones no entra luego al servicio de las corporaciones, los programas están cada vez más influidos por las exigencias de la industria. Una particularidad del sistema educativo facilita esta adaptación y es la influencia que, bajo distintas formas, ejercen los hombres de negocios en el funcionamiento de las universidades.¹⁹
- las corporaciones determinan el grado de prosperidad de las regiones a través de sus planes de inversión. El nuevo aspecto del Sur es un

19. He aquí una cifra referida al Canadá que en este punto, como en muchos otros, sigue de cerca al modelo americano: en 1951 podían contarse en los consejos de quince universidades canadienses a 80 grandes dirigentes económicos (de los que 30 figuraban entre los 100 más importantes del país). La cifra viene citada en la obra de John Porter *The vertical mosaic. An analysis of social class and power in Canada*, University of Toronto Press, 1965, pág. 200. Porter añade que cuando se crea una nueva Universidad, se escoge habitualmente al presidente y canciller entre los miembros del Consejo de Administración de la más poderosa corporación vecina.

claro ejemplo de los resultados de esta política. La transición hacia el siglo xx se ha efectuado de forma muy rápida en las comunidades en las que se han establecido compañías de rango nacional. Las regiones que no han progresado en la postguerra son las que no han contado con la presencia de tales empresas. Las migraciones territoriales son el resultado, en buena parte, de las decisiones de entidades privadas. Los hombres acuden allí donde existen puestos de trabajo. Otra decisión importante de las corporaciones es la de situar su cuartel general en el centro de las grandes ciudades. La erección de estos *prestige-palaces* ha tenido como consecuencia que grandes masas de individuos se desplacen diariamente hacia lugares que no estaban preparados para recibirlos (así, el East Side de Nueva York).

- las corporaciones han creado el tipo de «hombre de la organización» (organization man). Se corre el riesgo de hacer de él el elemento esencial de nuestra época. Sin duda algo hay de cierto en esta impresión. Trabajar para una gran organización produce un efecto sutil pero real sobre el carácter: desarrolla las virtudes de adaptabilidad, de sociabilidad y de prudencia. Los éxitos corporativos constituyen un modelo para millones de jóvenes y, dejando aparte ciertas instituciones snob, millares de colegios lo consideran así también.

Esta influencia, que tiende a extenderse cada vez más, procede mucho más de las enormes riquezas que poseen las compañías que de la cantidad del personal empleado. Las corporaciones consiguen cada año beneficios inmensos, casi de un modo automático, de los cuales distribuyen sólo una pequeña parte en concepto de dividendos. Ya hemos visto que las grandes firmas son capaces de afrontar inversiones a más del 100 %, capacidad a la que J. K. Galbraith atribuye el considerable desplazamiento sufrido por el poder y la profunda alteración en el carácter del capitalismo. No es difícil comprender que el llevar a cabo esta autofinanciación supone un control casi absoluto del mercado, y también el escamoteo al consumidor de una gran parte de los frutos del progreso técnico, circunstancia que bastaría por sí sola para concluir que la libre competencia, en el sentido habitual del término, no es precisamente una característica del sistema. En 1965, los constructores de automóviles obtuvieron, después de pagar impuestos, el 27 % de beneficios sobre sus inversiones. Pertrechadas con tales recursos las corporaciones no dudan en reclutar infinidad de «estados mayores», cuyo número aumenta cada año, sin que nadie se preocupe en comprobar su productividad. Los especialistas opinan que gran parte de estos empleados

son innecesarios. Las compañías podrían ahorrarse incluso los gastos de instalación de sus despachos. Pero por qué mostrarse tacaños si estos gastos los paga por lo general el consumidor. Estas observaciones demuestran que en la gestión económica, las grandes corporaciones privadas se lanzan a practicar el despilfarro, despilfarro que con frecuencia se suele reprochar a los organismos públicos. Habría aún mucho que decir acerca de los enormes gastos que comporta la gestión de firmas oligopolísticas, pero el tema excede de nuestros propósitos.

Existe de todos modos en el mundo de los negocios una fuerte propensión a introducirse en todos los sectores de la vida social. Este es el caso, por ejemplo, en lo que se refiere a la filantropía y especialmente a la beneficencia. Los grandes dirigentes económicos desempeñan un importante papel en la organización de campañas y manifestaciones de caridad. Uno de los objetivos de esta conducta es el de anticiparse o retrasar la intervención del Estado en los asuntos sociales. Pero en la actualidad y, con toda probabilidad cada vez más, la concesión de tales ayudas son fruto de una política de «relaciones públicas». Sobre esta base podemos preguntarnos si las corporaciones no estarán en condiciones, quizás sin proponérselo directamente, de rehacer la sociedad americana, incluso, la personalidad americana. Para demostrar la oportunidad de esta cuestión, basta considerar que la casi totalidad de los grandes medios de comunicación (incluida, por supuesto, la televisión) está en manos o bajo el control directo del mundo de los negocios. Esta influencia —que empieza ya a pesar profundamente sobre la vida universitaria— tiende a extenderse a los dominios del Arte: recientemente, David Rockefeller, presidente del Cheese Manhattan Bank (el segundo banco de Estados Unidos) ha recomendado la creación de un consejo llamado «on business and the arts».²¹

El sociólogo canadiense John Porter, intentando presentar una valoración conjunta de este movimiento, lo define como un monopolio del potencial creador de la sociedad por los agentes del capitalismo. Todas las instituciones —afirma este autor— están concebidas en función de las necesidades de las grandes empresas. Los objetivos sociales se establecen por un número de personas mucho más restringido que en la época del llamado capitalismo atómico. Únicamente algunos hombres poseen hoy en día el

20. Según *The Times*, n.º del 23 de septiembre de 1966, en la actualidad, van a parar a obras culturales menos de tres centavos de cada «corporate philanthropic dollar». En su número dominical del 27 de mayo de 1966 (sección 3, pág. 1) el *New York Herald Tribune* declaraba que «el mundo de los negocios está convirtiendo cada vez más el arte en su negocio», y añadía «a pesar del creciente interés del comercio por la cultura, el estilo industrial americano todavía resulta un mal protector de las artes». Acerca de la financiación de manifestaciones artísticas en Estados Unidos, véase la reciente encuesta de W. J. Baumol y W. G. Bowen *Performing Arts: The economic dilemma*, Twentieth Century Found, 1966.

privilegio de establecer o eliminar una unidad de producción industrial, de suscitar la fundación de una nueva universidad, de planificar un nuevo hospital... A menudo son los mismos hombres los que deciden todas estas cosas: desde la instalación de los complejos industriales hasta la organización de la filantropía todas las facultades de creación están reunidas en las manos de los dirigentes de las corporaciones.²¹

Los autores americanos contemporáneos emplean el término *gobierno* para designar de forma adecuada esta inmensa concentración de actividades y de recursos de todo tipo. Entre ellos se destaca en particular David T. Bazelon²² según el cual existen actualmente dos gobiernos en la sociedad americana, uno público, el de las autoridades oficiales, y el otro privado, el de las corporaciones. El primero de ellos es democrático en la medida en que se funda en la voluntad del electorado, pero el segundo lo dirige todo, si bien niega su propia existencia (lo cual ocasiona una grave distorsión ideológica), dominando al mismo tiempo la cultura nacional, a la que se encarga de financiar. Este gobierno privado combate sin descanso al oficial y a causa de la debilidad de este último, consigue dominarlo de una forma realmente eficaz. Bazelon considera que todo el sistema del poder federal en el terreno legislativo, ejecutivo y administrativo constituye una presa indefensa para los gobiernos privados. Es ésta quizás una opinión extrema, pero no es la única. Otros autores subrayan también este enorme poder de las fuerzas privadas, categoría en la que algunos incluyen también a los grupos profesionales como los sindicatos obreros y la American Medical Association.²³

La actitud del público con respecto a estos poderes privados es, en cierto modo, ambigua. La ideología anti-trust continúa gozando de cierta audiencia, pero a pesar de que el pequeño *business* cuenta aun con las simpatías de la colectividad, no existe ningún movimiento capaz de traducir en acción concreta esta preferencia moral. Habida cuenta del concepto americano de los valores, resultante en gran medida del dominio social que ejercen las grandes corporaciones, no se puede contar con una auténtica oposición de carácter popular, tanto en Estados Unidos como en Canadá. De ahí que la crítica a este sistema resulte dispersa y esporádica.²⁴

21. En la obra colectiva (dirigida por Michel Oliver) *Social purpose for Canada*, University of Toronto Press, 1961 (especialmente las págs. 33-36).

22. En una obra titulada *The paper economy*, New York, Random House, 1959.

23. Véase a este propósito la importante obra de Henry S. Kariel *The decline of american pluralism*, Stanford University Press, 1961.

24. Entre estas críticas señalemos la que acaba de expresar en Canadá el Presidente general de la Confederación de Sindicatos Nacionales en su informe moral dirigido al Congreso de octubre de 1966. Con respecto al «poder del capital» se puede leer en dicho texto (págs. 21-22) que «sin control alguno, sin otro límite que las posibilidades de lucro, compañías, asociaciones y monopolios ganan lo que quieren,

¿Está el poder de las corporaciones en alta o en baja? Las respuestas que los especialistas americanos aportan a esta cuestión no son uniformes. Muchos estiman que la facultad de las corporaciones para competir en su mismo terreno con los demás sectores de la vida económica ha disminuido sensiblemente a lo largo de las últimas décadas. En la actualidad los intereses de los trabajadores y de los consumidores gozan de una protección mucho más eficaz que en otros tiempos. Por el contrario, las opiniones coinciden en lo que atañe a la capacidad que el mundo de los negocios posee para imponer su voluntad a las autoridades nacionales o bien para orientar la política del país de acuerdo con sus propios intereses. Con todo, las corporaciones conservan una ventaja considerable: la de que ningún grupo se opone seriamente a su poder. Las voces, por otra parte muy exigüas numéricamente, que proponen fórmulas sociales sustitutivas de la *business society* no se toman en consideración, ni aun son escuchadas. Según un análisis reciente el capitalismo americano podría considerarse hoy día «more constrained and less contested».²⁵ Si nos colocamos en una perspectiva socio-política —y esta es precisamente nuestra posición— esta aceptación general del sistema es un elemento de fuerza indiscutible.

Esta es pues, según la opinión de varios autores de aquel país, la descripción del funcionamiento de las grandes empresas en Estados Unidos. El grado de influencia de las corporaciones que aquella muestra no encaja en absoluto con la ideología democrática oficial. No obstante, otros sectores consideran que en la práctica tal contradicción queda reducida, si no anulada, por la intervención de contrapesos de diversas naturaleza. Ahora bien. ¿Cuáles son estos contrapesos?

colocan estas sumas como y donde les parece mejor, reservan para distribuir entre sus accionistas las cantidades que juzgan oportunas, controlan directa o indirectamente los créditos y casi todas las fuentes importantes de capital, pueden incluso restringir las actividades gubernamentales, prestando al Estado o rehusando hacerlo; en resumen, hacen lo que quieren, como y cuando quieren, sin otros límites que los que caen fuera de lo posible. Y sin embargo, un poder tan inmenso no tiene ninguna responsabilidad ante el público. Las decisiones de esta clase de poder son prácticamente soberanas». Y el Presidente de la CSN añade, después de recordar el carácter minoritario de estas facultades que «un poder tal, en las manos de un reducido número de individuos, y de individuos que actúan como auténticos propietarios del bien común, haría temblar a cualquier persona fiel a los principios democráticos». Observamos que una crítica global semejante del sistema capitalista es hoy en día algo excepcional en la vida sindical norteamericana.

25. Análisis debido a Robert L. Heilbroner en «The power of big business» *Atlantic Monthly*, septiembre de 1965, págs. 89-93. Para un estudio más detallado, véase la reciente obra del mismo autor *The limits of american capitalism*, New York, Harper and Row, 1965.

2) Intervención de contrapesos.

Partiremos de las ideas expresadas a este propósito por Adolf A. Berle,²⁶ puesto que, aparte de su valor intrínseco, estas teorías poseen el interés de estar formuladas desde una perspectiva de ciencia política. En efecto, a juicio de Berle, cometeríamos un grave error al calificar de privadas a estas importantes concentraciones de sociedades. Según dicho autor, la gran corporación americana debe considerarse no como un instrumento comercial sino como una institución social de carácter no estatal.

Estas instituciones disfrutan de un poder considerable sobre la vida de la colectividad. A partir del advenimiento del gran capitalismo, las decisiones económicas privadas se toman o al menos pueden tomarse en función de los efectos que eventualmente puedan tener sobre una comunidad. Este poder es tanto más notable por cuanto escapa completamente a las decisiones de la banca y de los grandes mercados de capital. En cuanto a la competencia, Berle cree, como ya hemos visto, que ésta se ha visto reemplazada por una especie de planificación industrial que en lugar de reducir el poder, lo aumenta.²⁷ Por ello, podría llegar a temerse que tal poder degenerase en tiranía. Sin embargo, Berle rechaza esta hipótesis, al descubrir la existencia de contrapesos capaces de mantener a la corporación en la recta senda del servicio al público.

Uno de estos elementos surge de la misma naturaleza del oligopolio que, a la inversa del monopolio, permite que subsista la confrontación en el mercado y obliga a que los intereses progresen sin cesar, en especial en el terreno de los perfeccionamientos técnicos. El segundo contrapeso (y el más importante a juicio de Berle) es la opinión pública, que puede transformarse de diversas maneras en acción política. Hasta el presente la fuerza de la opinión pública ha conseguido equilibrar cualquier centralización de poder, en el momento en que aparecía el riesgo de tiranía. Con una fórmula muy característica, Berle declara que las sociedades americanas modernas están convencidas de tener que «habérselas con una circunscripción», cuyos electores, si están descontentos, acudirán al gobierno en busca de solución.

Es del todo indispensable tener en cuenta el poder político del Estado si se quiere apreciar con exactitud el poder de las corporaciones. El recurso a las autoridades oficiales no se utiliza más que en casos muy gra-

26. En *Le capital américain et la conscience du roi*, op. cit.

27. «Son poco numerosos los sectores de importancia en una comunidad que deseen realmente una competencia ilimitada en la sociedad moderna» declara (op. cit., pág. 36): «no son ni las grandes corporaciones, ni sus obreros, ni sus proveedores. En lugar de una lucha constante, todos desean tener una situación estable...».

ves pero tal posibilidad existe, al menos en última instancia. La preferencia del público por la libre empresa no sería duradera si ésta cesara de ceñirse a las normas de la sociedad. En conjunto la gran corporación es, hoy por hoy, una institución política no estatal y si sus dirigentes decidieran basar su comportamiento en el poder y no en la razón, ello les conduciría a un rápido y total desastre.

Berle no vacila en atribuir grandes responsabilidades a los dirigentes de las corporaciones. En el último capítulo de la obra titulada «El capitalismo de las grandes sociedades y la "Ciudad de Dios"» declara que por primera vez en el curso de la historia las corporaciones realmente importantes han alcanzado un estadio en el que los dirigentes deben, con plena consciencia, abordar consideraciones filosóficas. Las sociedades son ciudadanos de la comunidad en la que ejercen su actividad y están llamadas a desempeñar una tarea en la vida de su época. Al ofrecer su ayuda a las Universidades, las corporaciones se pronuncian por una forma de sociedad en la cual el Estado no será el elemento dominante. Y Berle afirma también que existe un marcado parecido entre la posición de Cosme de Médicis y la del mundo de los negocios en Estados Unidos, cinco siglos más tarde.²⁸

Uno de los puntos de esta argumentación que resulta más importante para nuestro propósito, es la posibilidad de poder apelar al poder político y especialmente al Presidente de los EE.UU. contra los eventuales abusos de las compañías. Como demuestran varios casos recientes (especialmente en el campo de la lucha contra el alza de precios) el Presidente no vacila en intervenir directamente en ciertos sectores del mundo de los negocios con el fin de apoyar la política de la Administración.

Según Richard E. Neustadt, especialista americano, el poder del Presidente se funda en su aptitud para influir sobre los que elaboran las decisiones. El mandato no es más que una forma de influencia: ni la más frecuente ni, en definitiva, la más eficaz. Por medio de la persuasión el Presidente puede aprovechar mucho mejor las ventajas y los considerables medios que su posición le confiere.²⁹

28. Se pueden comparar estas consideraciones a las presentadas por el autor sobre las virtudes morales y sociales de la ética protestante en otra obra (ya citada) *La réorganisation de l'économie américaine*, págs. 203-210. Según él, la causa de que en Estados Unidos hayan fallado las previsiones de Marx acerca de la concentración de la riqueza en un reducido número de manos, se debe a la movilización de los beneficios (legítimos o no) por la ética protestante (en especial hacia la creación de fundaciones filantrópicas).

29. Neustadt ha expuesto esta tesis en *Presidential power. The politics of leadership*. New York, Wiley, 1960. Gerard Lauzun aporta una confirmación a dicha tesis al escribir que el actual Presidente «se ha acostumbrado muy a gusto a mantener conversaciones telefónicas, en apariencia fortuitas, con tal o cual director de gran firma, sospechoso de intentar un aumento de precios. Suele hacer un llamamiento a sus

Es una opinión generalizada que la actuación de las autoridades públicas en Estados Unidos, ya se trate de una iniciativa o de otro tipo de acción, puede resultar debilitada a causa de la propensión que el público muestra en confiar preferentemente en las fuerzas privadas que en las autoridades oficiales, cuando se trata de resolver ciertos problemas. De ello resulta que a pesar de todas sus protestas por las ingerencias gubernamentales, las corporaciones conservan una gran libertad de movimientos, situación que, por supuesto, las impulsa a cooperar con el gobierno cada vez que ello les reporta una ventaja. Los defensores de esta tesis llegan incluso a discutir si los servicios gubernamentales tendrían realmente los medios suficientes para reparar o limitar las pérdidas causadas por esta libertad de maniobra: el paro negro (debido en gran parte al hecho de que en muchos casos las corporaciones, con el consentimiento desde luego de los sindicatos obreros, han mostrado escaso interés por contratar y formar profesionalmente a individuos de color); la polución de los grandes lagos; el caos arquitectónico de ciertas ciudades o regiones; el derroche intelectual y social en la televisión comercial o «polución de las ondas». La reparación de todos estos perjuicios excede las posibilidades de un sistema de gobierno que, a pesar del enorme crecimiento del aparato público, ha considerado desde siempre que su función tenía una importancia secundaria o complementaria en relación a la de las grandes fuerzas de la vida económica. Desde este punto de vista, una de las más urgentes necesidades de la hora actual sería la de reforzar la capacidad política del sistema de gobierno público.

Se suele mencionar, como contrapeso a la omnipotencia de las corporaciones, la existencia de las medidas anti-trust. Es cierto que esta legislación se ha puesto en práctica en algunas ocasiones con mucho rigor. En 1960, veintinueve compañías pertenecientes a la industria eléctrica, entre las que se encontraban las dos mayores, General Electric y Westinghouse, fueron condenadas severamente a causa de haber establecido de manera oculta una entente sobre los precios: se les impuso una multa de 2 millones de dólares; además, se ordenó la reclusión por un mes de 7 altos dirigentes de empresa, más otras 24 sentencias de prisión condicional. A lo largo de los últimos años, otras muchas ramas han sido objeto de inspecciones y sanciones. No obstante, estas medidas que se aplican difícilmente a las industrias monopolísticas y a las fusiones entre actividades diversas (*conglomerate mergers*) no han impedido tampoco que las corporaciones alcancen las dimensiones que todos conocemos

buenos sentimientos, al juego limpio, al interés del país. Le recuerda la existencia de stocks estratégicos que podrían inundar el mercado. Y no descarta la posibilidad de efectuar determinados controles fiscales» (*Direction*, septiembre, 1966, pág. 746).

ni que siga aumentando la concentración. La causa, pues, de todo el problema es precisamente el volumen que las grandes corporaciones han adquirido, sin que las medidas anti-trust hayan conseguido detener este movimiento.

Otros autores han señalado contrapesos distintos a los denunciados por Berle. Recordemos a este respecto la teoría del poder compensador propuesta por John Galbraith.³⁰ Esta es lo suficientemente conocida para que tengamos que exponerla de nuevo: indiquemos únicamente que, según Galbraith, el proceso de concentración que ha acabado con la competencia en el sector de la producción ha dado ocasión a que en la otra vertiente del mercado, es decir, entre los consumidores o proveedores, según los casos, surgiesen competidores de la talla de los fabricantes; grandes productores por un lado pero también grandes compradores por el otro, como son las grandes cadenas comerciales. De este modo la concentración hallaría su antídoto en el nacimiento de un poder compensador capaz de sustituir a las limitaciones al poder privado, como antiguamente ocurría con la competencia. Después de haber gozado de cierta popularidad, parece que esta tesis presentada por el autor, justo es decirlo, de una forma bastante superficial, ha perdido gran parte de su audiencia. Si bien puede explicar ciertos movimientos del interior del mundo de los negocios, muchas otras prácticas contemporáneas le son ajenas o están en franca contradicción con ella.

Son numerosos los autores americanos que estiman que el sistema de las grandes corporaciones está sufriendo, en la actualidad, diversas transformaciones, pero confiesan que es difícil precisar su naturaleza y, más aún, prever su desenlace. Según una opinión, cuyos precedentes se hallan ya en Max Weber, la empresa no existe ya, hoy en día, para provecho de sus accionistas sino para sí misma o, si se prefiere, para su propia continuidad; la obtención de beneficios se ha convertido en el medio de asegurar tal continuidad. El objetivo clave sería, en este caso, la perpetuación de la corporación —finalidad que no puede conseguirse, en una fase de expansión, más que por el desarrollo constante de sus actividades. Pero entonces es preciso que los que asumen la dirección de estas unidades, encuentren un principio de legitimación que sustituya al viejo derecho de mandar, fundado en la propiedad privada. Entre los conceptos propuestos mencionemos el de responsabilidad social y el de calificación profesional; este último viene a significar que únicamente los *managers*

30. *American Capitalism. The concept of countervailing power*. Edición revisada, Londres, Hamish Hamilton, 1957. Existe una versión francesa de esta obra (traducida de la primera edición americana) *Le capitalisme américain*, París, Editions Genin, 1956.

poseen las cualidades técnicas indispensables a la gestión de los grandes bloques y que han alcanzado su privilegiada posición a base de su competencia.³¹

El problema se refiere, pues, a la calidad de los poseedores del poder económico y de la influencia social que, directa o indirectamente, deriva de aquél. Existe, es cierto, en los altos niveles un reducido grupo de dirigentes que aseguran el funcionamiento de las corporaciones. Pero como observan numerosos comentaristas, en la actualidad se trata de muchas menos personalidades identificables que de sillones en los despachos de los altos cargos. Este grupo se compone de todos aquellos que consiguen sentarse en la presidencia. Los poderes del presidente como tal son limitados y es muy reducido el número de decisiones que puede tomar a su albedrío. Cuando un presidente es reemplazado el curso de las actividades no suele variar. El poder corporativo tiene su propia fuerza *in its own right*, independientemente de cuáles sean los hombres que deciden en su nombre.

Ahora bien, el sistema de reclutamiento de estos hombres está sufriendo profundos cambios a consecuencia del advenimiento de una élite científico-técnica. De acuerdo con un cálculo reciente, debido a Jay M. Gould,³² esta élite comprende actualmente en Estados Unidos cerca de 1.650.000 individuos. Si contamos únicamente los miembros al servicio de la industria y del gobierno, con salarios anuales superiores a los 10.000 dólares, la cifra alcanza un millón (500.000 en el sector manufacturero): esta fuerza del trabajo técnico crece a un ritmo superior al 5 % anual y, en valor absoluto ha doblado en el curso del último decenio. Según Gould, de esta evolución resulta una sustancial reducción de la distancia entre el *business* y la ciencia, circunstancia denunciada ya anteriormente por Vellen. La industria americana se halla hoy día abierta a las ideas de sabios e ingenieros. De este modo van apareciendo en los altos niveles de las compañías más importantes hombres que hablan a la vez de ciencia, de *engineering* y de negocios. Se les contrata de acuerdo con su competencia técnica (tendencia a la profesionalización) y de ahí que la evolución dé por resultado un aumento de la movilidad vertical. Gould opina que los «hombres de la organización», en el sentido tradicional del término, corren el peligro de ser víctimas de estos cambios por cuanto los computadores se encargarán de una gran parte de las tareas que les estaban confiadas.

31. A propósito de estas cuestiones, véase el estudio de Fred H. Goldner «Mondo degli affari e società negli Stati Uniti» *Tempi Moderni*, enero-marzo 1966, págs. 73-81 (con numerosas indicaciones bibliográficas).

32. *The technical elite*, New York, Augustus Kelley, 1966.

Las transformaciones observadas por Gould —con una marcada propensión a considerar el crecimiento de la élite técnica como la llave del Eldorado— no carecen ciertamente de interés para el análisis del sistema de mando y gestión de los grandes negocios. Pero podemos preguntarnos si estos cambios serán capaces de modificar por sí solos la influencia de que disfrutaban las corporaciones dentro de la vida social americana. Algunos comentaristas creen que esta meritocracia tendrá como consecuencia la acentuación del carácter democrático del sistema (algunos utilizan a este propósito la expresión «democracia ilustrada»). Otros ven el peligro de la aparición de nuevas élites de otro tipo. Intentemos, pues, establecer un balance de los principales aspectos de la cuestión.

3) Balance de la controversia

Los autores que en Estados Unidos se dedican a estudiar estos problemas están de acuerdo respecto al excepcional poder que es patrimonio de las grandes corporaciones. La discusión se centra menos en la existencia de este poder que sobre su alcance social y quizás más aún sobre los factores capaces de prevenir el abuso del mismo. Se han realizado numerosos y variados esfuerzos para conseguir una compatibilidad entre los métodos del *corporate power* y la ideología de la democracia representativa. A pesar de que estas tentativas tienen la ventaja de haber puesto al descubierto ciertos mecanismos de corrección, tenemos la impresión de que buena parte de esta literatura —especialmente la que procede de círculos afectos a los negocios según la fórmula clásica— es de carácter «tranquilizador». De todos modos numerosos autores americanos consideran que tales interpretaciones son simples mitos.³³

Sin intentar repetir aquí la discusión en todos sus detalles nos parece útil insistir sobre tres puntos: la idea de que, en la actualidad, las grandes empresas no son ya tan sólo unidades privadas de producción o distribución, sino instituciones sociales de interés público; la afirmación de que las más importantes corporaciones no tienen como finalidad exclusiva la obtención de beneficios, sino que aceptan (o deberían aceptar) ciertas responsabilidades con respecto a la colectividad; la seguridad de que estas organizaciones no abusan de su poder para orientar a su gusto el desarrollo de la vida política e incluso tiendan a retirarse de la lucha habitual. Hemos seleccionado estos temas, que ya se han planteado y discutido previamente en Estados Unidos, porque se está realizando

33. Véase, por ejemplo, la obra de Bernard D. Nossiter *The Mythmakers. An essay on power and wealth*, Boston, Houghton Mifflin, 1964.

hoy en día en Europa un esfuerzo para aplicarlos a las grandes firmas europeas. Es bueno saber que estas interpretaciones provocan serias reservas en aquel país.

Examinaremos en primer lugar la controversia concerniente a la naturaleza de la gran empresa. Sobre este punto Adolf Berle se muestra categórico, puesto que rechaza en absoluto que se califique de privadas a las empresas de este tipo. No obstante, ello no quiere decir que las considere públicas e incluso llega a precisar que tampoco pueden llamarse estatales. En definitiva, a causa del carácter un poco árido de algunas de sus fórmulas no es fácil expresar con claridad el pensamiento de Berle ni, desde luego, de los que adoptan puntos de vista análogos. Parece, pues, que la expresión *empresas de interés público* traduce del modo más aproximado el contenido de esta postura intelectual. Pero podemos preguntarnos si en la práctica queda justificado el empleo de tal fórmula, que empieza ya a usarse en Europa desde hace algún tiempo.³⁴

Observando tan sólo las consecuencias que para la colectividad tienen la gestión y expansión de estas empresas, puede parecer legítimo que se las considere de interés público. Hemos dado ya numerosos ejemplos de la inmensa y a veces vital influencia de las grandes firmas sobre la vida común, tanto en el plano nacional como local (el caso, por ejemplo, de una pequeña ciudad que posee únicamente un solo establecimiento industrial). El informe moral presentado al último Congreso de la Confederación de Sindicatos Nacionales Canadienses, trata, con razón, de empresas de carácter colectivo, pero añade que a pesar de tal título la gestión de estas firmas escapa al control público.³⁵ Este punto merece subrayarse puesto que ahí reside precisamente todo el problema. Al escribir

34. Como lo demuestra el título de un artículo de *Domaine Public*: «Les grandes maisons suisses méritent-elles le titre d'entreprises privées d'intérêt public?», número del 25 de junio de 1964, págs. 2-3.

35. El informe utiliza a este propósito la siguiente fórmula (pág. 24): «He aquí, pues, a empresas que, conservando su carácter de empresas colectivas, permanecen regidas jurídicamente por el tradicional derecho civil de la propiedad, de manera que asumen en realidad un papel cuyos efectos interesan a toda la colectividad, pero rehúsan no sólo las responsabilidades inherentes a este papel sino que se les exija el reconocimiento de tales responsabilidades». La expresión de empresa colectiva ha sido utilizada ya por el economista americano Gardner C. Means en su obra *Pricing power and the public interest. A study on steel*, New York, Harper, 1962. Propone la creación de un Economic Performance Act que establecería una nueva categoría legal: la de empresa colectiva. Entrarían en esta categoría las empresas que dispusieran de una facultad no reglamentada para establecer precios tan grande como para que la corporación se convirtiera de hecho en depositaria de un sustancial interés público. Este nuevo tipo de empresa estaría situado entre la empresa privada no reglamentada y las que, ocupándose de *public utilities*, se hallan sometidas a una reglamentación legal. El espíritu del Economic Performance Act consistiría en buscar el cumplimiento de las prescripciones marcadas por la ley y favorecer esta actitud por el empleo de diversos estimulantes.

que a causa de la dispersión del capital «la mayoría de las grandes empresas son públicas, tanto de hecho como de derecho»,³⁶ Michel M. Postan hace sólo un juego de palabras y presenta un aspecto muy discutible de la situación. A pesar de esta dispersión, o más exactamente, gracias a esta dispersión, las empresas están controladas rígidamente por los grupos privados, que no están obligados a rendir cuentas a nadie de su gestión, ni a las autoridades oficiales, sean éstas cuales fueran, ni aun a los accionistas, reducidos a la impotencia a causa de su número.

Sucede, es cierto, que las autoridades vigilan algunos aspectos del funcionamiento de las empresas, en especial en lo que se refiere al control de precios y a la legislación anti-trust. Esta vigilancia se acentúa particularmente en los casos de *public utilities* (transportes, suministro de agua y electricidad). Pero suelen ser generalmente intervenciones con resultados negativos ya que en todo lo que atañe al poder básico, es decir, a las inversiones, las firmas conservan plena capacidad de elección, facultad que no parece seriamente perjudicada por las experiencias de planificación indicativa. Se nos propondrá, quizás, como objeción, la práctica de la llamada economía concertada: pero en la mitad de los casos y a excepción de las acciones directas en favor del desarrollo de determinadas regiones, la intervención del Estado se reduce a ratificar los proyectos presentados por las grandes firmas y a facilitar su realización con la concesión de recursos financieros.

La fórmula de la economía concertada no es, por otra parte, más que uno de los aspectos de la actual aproximación entre el sector público y la economía privada, aproximación especialmente patente y masiva en el ámbito de las industrias proveedoras de armamento y demás material de guerra. Al estudiar la situación de las industrias básicas, hemos mencionado ya el caso de las industrias privadas de utilidad pública, según la fórmula de Murray L. Weidenbaum.³⁷ Se trata, recordémoslo, de empresas (o bien de secciones autónomas de grandes sociedades con múltiples actividades) cuyo principal e incluso único cliente es el gobierno federal, en razón de su programa espacial o militar. La confusión llega esta vez hasta el centro mismo de la empresa privada puesto que alcanza a la iniciativa, a los riesgos y a los demás atributos tradicionales del empresario. En realidad, la firma se convierte entonces en un instrumento de realización de programas gubernamentales, en un colaborador, en general muy bien remunerado por su intervención, y cuyas actividades, según Weidenbaum, deberían vigilarse de mucho más cerca: propone,

36. En «Le système économique et social en 1970» *Político*, junio de 1962, pág. 364.

37. Estudio citado en la nota 85.

con este fin, la creación de un *ombudsman* encargado de su control. De todos modos, es dudoso que esta clase de contratos, que en principio no modifican la finalidad de la empresa, puedan llegar a transformar la naturaleza de ésta.

En total existe en Estados Unidos un importante número, que crece de día en día, de reglamentaciones dictadas por las autoridades públicas. Pero, como ha hecho notar Grant McConnell en una obra reciente,³⁸ el punto importante sigue siendo que la puesta en práctica de estas normas se confía a menudo a sus mismos destinatarios que, como es natural, las utilizan en su propio beneficio. De este modo las reglamentaciones no se aplican al público en su totalidad, sino tan sólo a una parte. Existen, es cierto, negocios sucios realmente sórdidos pero la cuestión fundamental reside en el ejercicio de las responsabilidades gubernamentales por los grupos privados y por su cuenta.

En estos casos los grupos privados revisten su actuación de las prerrogativas de la autoridad pública. Según McConnell las comisiones y oficinas encargadas de la aplicación de estas normas adaptan de un modo tan fiel su actuación a la de los grupos de interés que a veces resulta materialmente imposible establecer una línea divisoria entre lo que es público y lo privado.

En conjunto la empresa privada continúa como tal y a excepción de los casos en que el Estado se dispone a luchar contra la miseria o bien utiliza a la empresa como un instrumento, asumiendo la totalidad de los gastos, la cuestión esencial es que las principales decisiones que pueden influir en el bienestar y el porvenir de la colectividad —decisiones a veces mucho más importantes a este respecto que las de los poderes públicos— continúan siendo patrimonio de personas privadas. Se podría estimar que ésta es una solución preferible a la de la decisión pública o al control público de decisiones privadas (como la planificación de tipo imperativo). Pero ello no debe conducirnos a confundir las cosas. La corporación es una empresa privada y no se convertiría en pública más que en el caso de que la propiedad del capital, con el derecho al beneficio que es su expresión, pasase a manos de la colectividad. Debemos admitir por tanto que, al menos en ciertos casos, esta confusión tiene un objetivo estratégico: dejar bien sentado que sería inútil conceder a la colectividad un derecho de inspección sobre una empresa que funciona ya de manera pública o de acuerdo con el interés público.

38. *Private power and american democracy*, New York, Knopff, 1966. Sobre las ventajas aportadas por el Estado en favor de los grandes negocios, véase: W. Adams, H. M. Gray *Monopoly in America. The government as promoter*, New York, McMillan, 1955.

Examinaremos ahora la tesis que atribuye a la gran empresa responsabilidades sociales y que antepone el cumplimiento de éstas a la obtención de beneficios. Estas ideas no están aún muy estudiadas en Europa pero empiezan ya a penetrar en ella y, por tanto, es útil examinar las reacciones que provocan en Estados Unidos.³⁹

Al considerar una (o varias) responsabilidad social del mundo de los negocios, es preciso, si se quiere traspasar como mínimo el nivel de las simples vaguedades, especificar las condiciones dentro de las cuales tal responsabilidad se ejerce o debería ejercerse. Ahora bien, en las sociedades capitalistas no existe ningún mecanismo que se dedique a atender responsabilidades de esta clase. Se podría, al menos en ciertos aspectos, considerar la quiebra como la sanción impuesta por la colectividad a las firmas cuya contribución al bienestar humano no es suficiente o satisfactoria. Pero a nivel de los grandes imperios económicos esta eliminación no suele llevarse a término o bien se aplica de forma excepcional en períodos de profunda crisis, como la que provocó los cracks bancarios y financieros de los años treinta.

Consciente de esta laguna, Adolf Berle ha intentado remediarla construyendo la teoría del recurso a la conciencia del rey.⁴⁰ Aplicando al terreno de las corporaciones el antiguo procedimiento de recurso al soberano por los daños e injusticias sufridos, Berle intenta denunciar la existencia de una ley superior que obligaría a los poderosos y a la que éstos no podrían transgredir sin exponerse a perder su autoridad. Pero aun reconociendo la existencia de débiles signos que indican que los dirigentes corporativos admiten, en principio, un derecho de recurso contra su poder, el autor confiesa, según sus propios términos, la ausencia «de depositarios de tal facultad a los que pueda acudir, que ordenen investiga-

39. Un ejemplo de esta penetración puede hallarse en la obra de Octave Gelinier *Morale de l'entreprise et destin de la nation*, París, Plon, 1965. A pesar de la vaguedad del título, se trata de hecho de una rigurosa defensa, después de todo bastante vulgar, del capitalismo. Para el autor, el jefe de empresa que es «quien representa el valor económico y social de sus decisiones, de su conformidad con el interés general, de su aceptación como tal por la opinión pública» resulta finalmente «el responsable de la imagen que de nuestro sistema económico tiene el ciudadano y, a través de esta imagen, responsable también de las modificaciones, felices o desafortunadas, que exigirá el ciudadano para que se introduzcan en el sistema. Es imposible negar este esquema cibernético: los dirigentes de empresa son responsables de cualquier medida negativa que limite la acción de las empresas y sus posibilidades de progreso, puesto que aquélla es la consecuencia de una actitud de la opinión provocada por una serie de decisiones abusivas o erróneas, o simplemente mal explicadas. Un directivo de empresa que se comporte de una forma cínica perjudica en mayor grado a la economía competitiva que cien propagandistas marxistas. Los directivos de empresa son responsables de las violencias que les rodean; y tales violencias no desaparecerán si no es por una acción responsable por parte de aquéllos».

40. En *Le capital américain et la conscience du roi*, op cit., capítulo 3.

ciones imparciales y que tomen decisiones humanas y justas»; situación que él mismo califica de «fracaso institucional».⁴¹

Todos los autores americanos están lejos de aprobar la tesis que atribuye a las compañías el peso de responsabilidades sociales. Así, Peter Drucker declara de forma decidida que como órgano de la empresa el *management* no puede ser responsable más que con la empresa y con nadie más, quienquiera que sea. Esto quiere decir concretamente que los altos directivos deben preocuparse ante todo de asegurar la supervivencia de la empresa, de aprovechar al máximo los recursos de que disponen y de situar convenientemente a las personas llamadas a sucederles. No hay lugar, pues, entre estos concretos objetivos, para discusiones filosóficas relativas a la Ciudad de Dios.⁴²

En el orden de los hechos la mayoría de los comentaristas estiman que la preocupación de las corporaciones consiste en elevar al máximo la cifra de beneficios. Esta es la opinión del polemista Fred J. Cook que define así la ética de los negocios: «only profit counts».⁴³ Pero también un economista de inspiración moderada como Andrew Shonfield abunda en la misma tesis.⁴⁴ El criterio dominante es que las empresas existen con el fin de conseguir beneficios, norma a la que no escapan las grandes corporaciones y que el único rasgo que las distingue de las unidades más reducidas es la influencia social de sus decisiones. Parece, pues, que este punto de vista se ciñe más a la realidad que la tesis que presenta a la corporación como un «buen ciudadano».

41. *Ibid.*, pág. 57. Para una exposición de las responsabilidades sociales, asumidas por las empresas, véase el *New York Times* del domingo, 3 de julio de 1966 (Sección III Negocios). Se pueden hallar en él numerosos artículos bajo el título «Beyond the profits: business reaches for a social role».

42. En *The new society. The anatomy of the industrial order*, New York, Harper, 1949, capítulo 21.

43. En *The corrupted land. The social morality of modern America*, New York, McMillan, 1966, pág. 73. Cook consagra un capítulo a la entente del sector eléctrico («The great electrical conspiracy»). Véanse asimismo los diversos «escándalos» estudiados por Clark R. Mollenhoff en *Despoilers of democracy*, New York, Doubleday, 1965. En el artículo, ya citado, sobre el nivel actual del poder corporativo (nota 25), Heilbrone afirma que el comportamiento de los managers sería calificado de *piratical* en cualquier otro sector de la sociedad. Para apoyar este severo juicio, menciona la indiferencia de los fabricantes de tabaco frente a los defensores de la salud pública, el asunto del *price-fixing* en el dominio de la industria eléctrica, la negligencia de los constructores de automóviles en lo que se refiere a la seguridad de los viajeros así como la magnitud de los sueldos y ventajas de todas clases que los altos directivos se atribuyen a sí mismos.

44. En *Modern capitalism. The changing balance of public and private power*, Oxford University Press, 1965. Para Shonfield la estructura de las grandes empresas continúa siendo capitalista. Los dirigentes de las mismas se interesan a largo plazo en conseguir el máximo en los beneficios, cuya obtención es su único objetivo. Según el autor, la causa fundamental de la evolución actual del capitalismo debe buscarse fuera de los mecanismos económicos propiamente dichos: reside en la aparición de un nuevo orden económico fundado en una acción conjunta del Estado y las grandes empresas con vistas a obtener un determinado número de objetivos colectivos.

Otros comentaristas americanos consideran que las corporaciones han dado pruebas de su indiferencia por los valores morales, a causa de su actitud en el terreno de la protección de los derechos civiles y de la lucha contra la discriminación racial. En relación con la defensa de los derechos civiles no han hecho absolutamente nada para ayudar a aquellos empleados en trance de tener que soportar acusaciones públicas y algunas de ellas han llegado incluso a adelantarse, procediendo, a través de organizaciones especializadas, a comprobar la lealtad de su personal (*loyalty checks*). En lo que concierne a los negros, las corporaciones hubieran podido sin duda contribuir a su promoción actuando con más equidad en el reclutamiento y formación de sus operarios pero, exceptuando uno o dos casos, han preferido contar con mayoría blanca. Se nos objetará quizás que no corresponde a las corporaciones emprender la lucha por la salvaguardia de la dignidad de la persona humana. Pero si hemos indicado estos puntos es porque, una y otra vez, sus altos dirigentes pregonan que éstas son las encargadas de representar los valores sobre los que se asienta la sociedad americana.⁴⁵

* * *

En este punto de la discusión es preciso que recordemos el papel que las fundaciones desempeñan en Estados Unidos y cuyo considerable desarrollo es bien conocido.

Según un cálculo reciente existen hoy día en aquel país alrededor de 15.000, cuyo activo alcanza un total de 14.500.000 de dólares.⁴⁶ Ello es sin duda una cuestión a tener en cuenta, pero los puntos de vista sobre estas organizaciones no suele coincidir ni aun en el mismo país.

Adolf Berle, por su parte, coloca en lugar destacado a estas fundaciones, a las que considera uno de los mejores logros de la sociedad americana. Según este autor, los resultados más notables de esta clase de filantropía —que atribuye a la ética protestante— sobrepasan probablemente cualquier cálculo aritmético. Con las sumas procedentes de los impuestos y que se emplean en laboratorios del gobierno y en universidades, el dinero, apartado del consumo normal por la filantropía privada «ha abierto un ilimitado campo de acción a innumerables actividades futuras, de la misma manera que ha permitido desarrollar nuevas y enor-

45. Informaciones extraídas de un trabajo de Andrew Hacker *Democratic politics and corporate economics* (del que poseemos únicamente una versión multicopiada).

46. Cálculo establecido por John Brooks en *The great leap*, Fitzhenny and Whiteside, 1966. Para una visión general (ya algo antigua) véase: F. Emerson Andrews *Philanthropic Foundations*, New York, Russel Sage Foundation, 1956.

mes posibilidades de producción».⁴⁷ De este modo se establece, por efecto de lo que Berle llama un «margen de exceso», una relación entre la filantropía y el perfeccionamiento económico. Berle señala no obstante que la parte principal de las sumas destinadas a la filantropía privada procede todavía de los particulares: el 95 % de los nueve millones de dólares gastados a este título en 1960 tienen este origen y supone cerca del 2 % de las rentas personales.⁴⁸ A fin de cuentas pues, la parte que corresponde a las corporaciones continúa siendo relativamente baja.

Las fundaciones han sido objeto de numerosos ataques. Los autores de inspiración marxista opinan que el desarrollo de estas organizaciones se debe a las exenciones fiscales de que gozan, ya que representa para los capitalistas un buen sistema de escamotear impuestos sin perder el control de sus bienes.⁴⁹ Viene a reforzar este móvil el interés por mejorar la imagen que el público tiene de las corporaciones y la conveniencia de disponer de un instrumento suplementario en el marco de la cultura nacional. A la inversa se ha acusado a las fundaciones, especialmente en la época del maccarthysmo, de facilitar la expansión de ideas izquierdistas e incluso de promover la infiltración comunista hasta los círculos próximos al gobierno. El hecho increíble, ha escrito uno de estos comentaristas, es que las inmensas fortunas adquiridas por los gigantes industriales se utilicen hoy día para destruir o desacreditar el sistema de la libre empresa que ha sido su origen.⁵⁰ Frente a estas divergencias de opinión, es raro hallar estudios que permitan apreciar objetivamente la cuestión.⁵¹ Es cierto que las fundaciones han permitido la realización de trabajos científicos de gran utilidad en muchos terrenos del conocimiento humano (por ejemplo la medicina). En el sector de las ciencias sociales las investigaciones subvencionadas por dichas entidades han puesto al descubierto varios defectos y fallos de la sociedad americana. Estos resultados no se han logrado sin contrapartida y si bien muchos de los reproches dirigidos contra estos organismos son exagerados,⁵² su contribución no ha sido siempre acertada (así, el estímulo otorgado a ciertas modas en detrimento del

47. En *La réorganisation de l'économie américaine*, op. cit., pág. 213.

48. *Ibid.*, pág. 220.

49. Opinión de Victor Perlo *The empire of high finance*, New York, International Publishers, 1957, págs. 87-89.

50. Punto de vista citado por René A. Wormser en la introducción a su obra *Foundations: Their power and influence*, New York, Devin-Adair C., 1958. Pueden hallarse en este libro toda clase de argumentos de inspiración maccarthysta contra estas fundaciones (en particular contra la Fundación Ford, a la que califica de Gargantúa de la filantropía: capítulo 8).

51. Véase a este respecto: F. G. Dickinson, ed., *Philanthropy and public policy*, National Bureau of Economic Research, 1962.

52. Una exposición e intento de refutación de estas críticas puede hallarse en la breve obra de Dean Rusk (presidente en aquella época de la Fundación Rockefeller), *The role of the foundation in american life*, Claremont University College, 1961.

estudio de temas o cuestiones más importantes). No se puede negar, sin embargo, que las fundaciones han supuesto la creación de numerosos centros que por su autonomía y la abundancia de medios de que disponen constituyen auténticos polos de atracción para investigadores, técnicos y artistas (incluidos los europeos).

El punto más complejo es el que se refiere al margen de autonomía de las fundaciones respecto de las corporaciones que las financian. Ciertos especialistas estiman que tales organismos gozan de una amplia libertad de maniobra a causa de la disociación entre sus tres niveles de donantes, administradores de fondos y beneficiarios, disociación que se debe a la existencia de secciones autónomas. Otros opinan que en muchos casos esta autonomía es ficticia y que bajo la aparente independencia de sus órganos, las fundaciones están sometidas a un auténtico dirigismo por parte de los donantes. Y por último, algunos creen que a pesar de los intentos de orientación las fundaciones, sometidas igualmente a la presión de ciertos círculos gubernamentales, no constituyen precisamente los instrumentos de acción e influencia social más adecuados para las corporaciones.

En definitiva, las fundaciones han prestado y siguen prestando señalados servicios a la ciencia y a la cultura americana. Y es posible que si tenemos en cuenta las reacciones desfavorables con que los americanos acogen las ingerencias y controles del poder público esta técnica de movilización de fondos sea la más adecuada al objetivo perseguido. Pero tales observaciones dejan aún en pie el problema del valor de estas fórmulas como sistema social ideal.

* * *

Señalemos, por fin, las relaciones de las corporaciones con el universo político. Ya hemos abordado varias veces la cuestión, de modo que bastará presentar aquí algunas consideraciones de conjunto.

Según la fórmula clásica, las corporaciones están presentes por distintos conceptos en la vida política y ejercen influencias de distinto signo en el desarrollo de la vida pública.⁵³ En lo que se refiere a las campañas electorales, la ley prohíbe a las corporaciones que, como tales, aporten su contribución a las arcas de los candidatos y los comentaristas es-

53. Véase a este propósito el informe de A. Hacker *Politics and the Corporation, The Fund for Republic*, 1958. Consúltense igualmente la obra editada por el mismo *The corporation take-over*, New York, Harper and Row, 1964 (trabajo colectivo por partes, de inspiración apologética y desigual interés). Sobre el aspecto financiero de las luchas políticas americanas y, en especial, sobre la ayuda prestada a los partidos por las corporaciones, la obra fundamental es: Alexander Heard *The costs of democracy*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1960 (especialmente el capítulo 5).

tán de acuerdo en que las grandes compañías respetan la letra de esta disposición; pero por otro lado el personal directivo de estas firmas goza de completa libertad para efectuar donaciones personales, con la condición de que no sobrepasen determinada cifra, y es cosa sabida que estas cantidades proceden en realidad de los fondos de las corporaciones. En efecto, las donaciones de los directivos de firmas establecen un importante nexo entre la actividad de las empresas y la vida política. Incluso en varias ocasiones han surgido ciertos movimientos encaminados a estimular la participación directa de agentes (*officials*) de las corporaciones en las campañas electorales.⁵⁴ Finalmente, por supuesto, las corporaciones intervienen en los centros oficiales de decisión tanto a nivel federal como al de los Estados, ya sea por el procedimiento clásico del *lobbying*,⁵⁵ o mediante actividades que influyan sobre la opinión (*public relations*).⁵⁶

El esquema sobre la presión de grupos permite sin duda interpretar correctamente las innumerables relaciones que las grandes corporaciones mantienen con los poderes públicos. Pero en diversos sectores de la vida económica estas relaciones entre las firmas capitalistas y las autoridades (especialmente a nivel federal) han llegado a ser tan estrechas que podría llegar a ponerse en duda la validez de este esquema para explicar concretamente y por entero el estado de la situación. Esta observación se refiere especialmente a las industrias relacionadas con la defensa nacional como la aeronáutica, varias de cuyas firmas (Lockheed, North-America y Aerojet-General) obtienen la casi totalidad de sus ingresos de los contratos con el gobierno. Ya hemos indicado la parte, a todas luces esencial, del Estado en el financiamiento de la investigación. La Comisión de Energía Nuclear ha destinado a este fin, durante el año fiscal de 1967, cerca de dos mil millones de dólares, una gran parte de los cuales irá a parar a la

54. Véase sobre este punto un informe de la American Management Association *The business man in politics and other matters of top management concern* (AMA Management Report, n.º 37, 1959).

55. Sobre la actividad de *lobbying*, que no debe confundirse con la noción de *pressure group*, véase Lester W. Milbrath *The Washington Lobbyists*, Chicago, Rand McNally, 1963; véase también: James Deakin *The lobbyists*, Washington, Public Affairs Press, 1966.

56. Acerca de la utilización de las relaciones públicas, que se halla en constante progresión, véase: I. Ross *The image merchants. The fabulous world of american public relations*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1959. Como ejemplo de estas actividades podemos mencionar las gestiones desplegadas en 1955 por las grandes compañías petrolíferas en favor de la adopción del proyecto Fulbright Harris encaminado a eximir a los productores de gas natural de determinados controles. Las compañías petrolíferas juzgaron preferible no intervenir a rostro descubierto y crearon el Natural Gas and Oil Resources Committee para que éste se ocupara de dirigir la campaña de opinión. El Comité movilizó con este fin 2 millones de dólares (el 80 % de los cuales procedía de 26 grandes corporaciones). El empleo de las relaciones públicas por las firmas petrolíferas ha sido analizado detalladamente por R. Engler en *The politics of oil. A study of private power and democratic direction*, New York Macmillan, capítulo 15.

General Electric y a la Westinghouse, firmas que ostentan la primacía mundial en la producción de reactores atómicos.

En general se considera que este cuerno de la abundancia depende de los créditos militares y paramilitares. Pero también otros sectores de las actividades federales abren a las compañías perspectivas enormes. Se estima que la reestructuración urbana alcanza los 10 mil millones por año. En cuanto a la lucha contra la polución de las aguas (polución ocasionada en gran parte por las propias compañías) se discute la posibilidad de destinar, para un período de 15 años, la cifra de 75 mil millones de dólares. Dicho de otro modo, los beneficios privados proceden cada vez más de los recursos financieros de la colectividad.

Los comentaristas suelen emplear la expresión *new partnership*⁵⁷ para designar este nuevo tipo de relaciones que surgen entre el mundo de los negocios y el gobierno. Dicha asociación se traduce especialmente en un constante flujo de intercambios, en ambas direcciones, de información y personal. De esta forma, los directivos de grandes corporaciones reciben de las agencias gubernamentales determinadas instrucciones que no suelen comunicarse al público. Se recurre constantemente a empleados de grandes empresas cuando se trata de ocupar un puesto público o desempeñar una misión oficial. Por otro lado, numerosos funcionarios del gobierno, tanto en activo como los que se hallan en situación de retiro, encuentran excelentes colocaciones en el sector de los negocios; bien conocido es el caso de generales y almirantes que al finalizar su período de servicio se ven solicitados por las firmas dedicadas a la fabricación de armamento, interesadas en aprovecharse de sus relaciones.

La evaluación de esta *partnership* no suele ser uniforme. Algunos autores sostienen que se trata de una asociación desigual en la que las corporaciones desempeñan el principal papel; uno de ellos ha llegado incluso a afirmar que la situación de la actual Administración es respecto al *big business* más de prisionera que de colaboradora. Para apoyar esta tesis se aduce el escaso resultado obtenido por el Presidente en sus reiterados llamamientos en pro de la moderación en los precios o en las restricciones voluntarias.⁵⁸ Otros, sin negar la fuerza de las corporaciones, opinan que tales relaciones no son tan desiguales.

Se suele afirmar a veces que las grandes firmas tienden a apartarse de la política. Esto no es del todo cierto pero aun suponiendo que lo fuera, cabría pensar que quizás ello significa simplemente que las grandes empresas, al no sentirse ya amenazadas, no tienen necesidad de luchar para conseguir sus propósitos. A lo largo de los últimos veinte años las

57. Título del artículo de Richard J. Barber citado en la nota 4 del cap. III.

58. R. J. Barber, op. cit., pág. 22.

compañías se han acostumbrado a trabajar con el partido demócrata y han podido comprobar que, en conjunto, éste no está en ningún sentido en contra del beneficio privado. Su desconfianza hacia el poder público como tal se ha reducido sensiblemente, en mayor grado quizás que la de las pequeñas firmas y la del hombre de la calle, apegados aún al concepto tradicional de la *free enterprise*. Resultado de este cambio es que los círculos gubernamentales empiezan a aceptar la idea de que la magnitud de las empresas (*bigness*) es en sí misma beneficiosa. Una prueba de ello es la participación de hombres de negocios en el Club del presidente Johnson y los donativos efectuados para cubrir los gastos de la campaña electoral de este último. Según los cálculos, se gastaron al menos 4 millones de dólares en la elección presidencial de 1964.

No hay que olvidar además la influencia social que las grandes firmas obtienen de su poder económico, capaz de equilibrar cualquier contratiempo que surja en el plano político. Esta influencia, cuyas dimensiones ya hemos bosquejado anteriormente, es tan amplia que permite a las corporaciones limitar y aún diríamos absorber los efectos de posibles derrotas en el terreno gubernamental. Así, aquéllas pueden muy bien permitirse el lujo de descontar en los precios pagados por el consumidor el importe de las tasas fiscales cuya creación o aumento no han conseguido impedir. Si llegamos al fondo de la cuestión, es posible que la influencia socio-económica de las corporaciones tenga consecuencias aún más profundas que la influencia puramente política. De todos modos, en la situación actual, la segunda deriva en gran parte de la primera y es difícil imaginar que un gobierno americano llegue a adoptar una actitud hostil respecto a las grandes corporaciones. Así se explica el que éstas superen sin grandes dificultades las críticas de que son objeto en diversos círculos académicos, así como las campañas lanzadas por elementos aislados contra su política industrial y comercial; la más reciente la ha desencadenado R. Nader y hacía referencia a la insuficiente seguridad de los automóviles.⁵⁹

* * *

59. Véase su obra *Unsafe at any speed. The designed-in dangers of the american automobile*, New York, Grossman Publishers. Ya es sabido que en esta ocasión la General Motors (que sometió al abogado Nader a vigilancia y a una rigurosa encuesta policíaca a raíz de la campaña lanzada por éste acerca de la seguridad en carretera) se comprometió ante una comisión senatorial a no investigar en adelante la vida privada de sus oponentes. Otra muestra de este tipo de ataques, relativo a un terreno diferente pero no menos grave, se halla en la obra de M. Mintz *The therapeutic nightmare*, Boston, Houghton Mifflin, 1965 (acerba crítica de la industria farmacéutica americana).

Las consideraciones que acabamos de plantear convergen todas en el problema ya clásico del margen de autonomía del poder público respecto de las grandes fuerzas de la vida económica y en especial de las corporaciones. Muchos opinan que a pesar de su poder y de la privilegiada posición que ocupan en el panorama americano las corporaciones no tienen carta blanca en todos los asuntos de la comunidad. Primero porque existen sectores políticos por excelencia en los que su influencia es mínima, por no decir inexistente. En estos sectores la auténtica responsabilidad de las decisiones incumbe al gobierno. Ello sucede en especial cuando está en juego la supervivencia o la defensa de toda la comunidad en cuyo caso el gobierno se ve obligado a adoptar decisiones rápidas y secretas, sin consulta exterior alguna; la elección depende entonces de un reducido círculo de gobernantes. Un ejemplo de este tipo de decisiones cerradas se pudo observar a raíz de la crisis de los misiles en Cuba. Por lo demás, los grupos de negocios, salvo excepciones, no siempre forman un frente unido, incluso cuando se trata de cuestiones que les conciernen directamente. En efecto, los intereses particulares de cada uno de los grupos o de las distintas corporaciones están muy lejos de coincidir la mayoría de las veces. Esta disparidad de intereses es lo suficientemente conocida para que tengamos que insistir de nuevo en ella. Pero es preciso recordarla puesto que es uno de los componentes del modelo americano y también del problema de la presión de grupos. Además de las divergencias de intereses entre las corporaciones, se observan también situaciones de conflicto u oposición entre el mundo de los negocios y otros grupos, como los sindicatos obreros y el sector agrícola. Ciertamente, esta oposición jamás llega a trastornar los cimientos del régimen americano. Pero a pesar de todo, las oposiciones pueden llegar a surgir realmente, aun dentro de un marco establecido. Por fin, el gobierno, cuyo poder de intervención y decisión es más o menos eficaz según los casos y materias, a veces tiene la posibilidad de actuar como árbitro en determinando conflictos o al menos puede contener, hasta ciertos límites, variables por supuesto, el poder económico y social de los grupos. En la práctica se observa que las relaciones entre las fuerzas y los intereses se aparta en cada caso del modelo general, según sea la distribución de las fuerzas o la coyuntura.

Existe, es cierto, una interpretación distinta de la política americana: por ejemplo la de C. Wright Mills en su obra *The Power Elite*.⁶⁰ Ya es sabido que este libro ha dado origen a una especie de escándalo intelectual: numerosos sociólogos le han reprochado su inspiración marxista

60. New York, Oxford University Press, 1956.

cuando en realidad el modelo de Mills —que no se ocupa en absoluto de las masas populares ni de contra-clase alguna— puede considerarse dentro del espíritu maquiavélico. Por lo demás el ataque se ha dirigido en mayor grado contra la argumentación intelectual que contra el armazón estadístico. Para nosotros el punto esencial de la argumentación de Mills es el que trata de la tendencia de las corporaciones a instalar a sus hombres en los puestos políticos de importancia. Esta tendencia se manifiesta en la aparición de los *political outsiders*, es decir, la incorporación a la élite política —la *political directorate*— según expresión de Mills, de hombres cuya vida estaba consagrada a actividades distintas. Según Mills esta propensión alcanzó su punto culminante bajo la Administración Eisenhower, inclinado a confiar puestos clave a hombres hasta entonces ajenos a la actividad política, a personalidades ligadas estrechamente, en su mayoría, a las corporaciones.⁶¹

A pesar de que la interpretación de Mills posee ciertos elementos de validez, las ideas ya expuestas acerca del aparente alejamiento de las corporaciones de la vida política, así como sobre la existencia de ámbitos que escapan a su acción, pierden gran parte de su fuerza (no así cuando se trata de las rivalidades, sobre las que Mills insiste en varias ocasiones). Ciertos comentaristas opinan que la Administración Kennedy seguía una tendencia distinta (aumento de la participación de universitarios, en especial) pero reconocen que la Administración Johnson no ha continuado este intento de renovación. Si bien hemos de admitir que la interpretación de Mills deja una puerta abierta a la controversia, no es posible silenciarla o rechazarla a priori en un estudio de estos problemas.

Anotemos, para concluir, que de cualquier modo los grupos de negocios ocupan, en el modelo americano, una posición privilegiada que les permite ejercer una influencia social considerable, sin que por ello pueda hablarse de un poder absoluto. A este respecto se han sugerido varias interpretaciones como la que la califica de sociedad poliárquica. No obstante, de hecho, lo poliárquico parece más bien transformarse en una oligarquía, puesto que en vez de aumentar en número, la diversidad de poderes tiende a disminuir. Esta situación está más en concordancia con el oligopolio que con una concurrencia atomizada.

Una obra reciente, publicada por el difunto senador Estes Kefauver, se titula *In a few hands Monopoly power in America*.⁶² Podría añadirse: mucho poder económico, mucha influencia social y muy pocas manos. Sería sorprendente que un poder tal no procurara afirmarse y desarrollarse en el plano internacional.

61. Para detalles estadísticos, dirigirse al capítulo 10 de la obra de Mills.

62. Penguin Books, Baltimore, 1965 (A 760). Véase en particular el capítulo 2.

4) Aspectos internacionales

Las grandes firmas americanas han acostumbrado, desde largo tiempo, a instalarse directamente en los mercados extranjeros. Se cita a este respecto que Henry Ford inició, ya en 1911, la producción de automóviles en Manchester, en un taller del que era el único propietario. Las grandes empresas se ven obligadas ineludiblemente a relacionarse con las autoridades oficiales de los países de implantación. El desarrollo de estas gestiones supone la creación de estructuras apropiadas, hasta tal punto que las empresas cuyas actividades en el exterior cubren extensos campos de acción, disponen, según la expresión de Berle, de «su propio Departamento de Estado en miniatura». Berle añade que estas firmas cuentan con «diplomáticos» a los que se encarga, dentro de su misión, de «cultivar las relaciones personales con los representantes del gobierno, en América y en el extranjero y, en la medida de lo posible, de desarrollar "public relations" favorables».⁶³

Ya es sabido que muchas de estas firmas no han dudado, al igual que las de otros países, en intervenir en la política interior del país en el que se han instalado. Berle admite que sucedió así en el pasado, cuando estas intervenciones se dirigían en particular a financiar a los partidos e incluso a sostener abiertamente una revolución. Pero tales actitudes han cambiado y en la actualidad los dirigentes de estas corporaciones, al menos los más hábiles y competentes, se guardan muy bien de tomar parte en las querellas de facciones o en luchas partidistas: «desde hace treinta años, señala Berle, cada sociedad americana sabe que el participar en sucesos políticos de este tipo, además de no reportar ventaja alguna, suele ser peligroso y equivale en último término a un suicidio».⁶⁴

¿Confirman los hechos esta tesis? Muchos no dudarán en contestar negativamente, en especial en aquellos países en los que se desenvuelven las actividades de las corporaciones americanas. Sin embargo es muy posible que en muchos casos, si bien no en todos, las firmas americanas en el extranjero se muestren mucho más prudentes en la actualidad que en otros tiempos y sus mejores esfuerzos en este terreno se dediquen a convencer a los gobiernos, cualquiera sea su color o su ideología oficial. Además, no podríamos tratar seriamente este problema sin tener en cuenta las intervenciones directas de Washington en la política de los países en los que trabajan firmas americanas, ya se trate de seguir su propia

63. *Le capital américain et la conscience du roi*, op. cit., pág. 104.

64. *Ibid.*, págs. 104-105. Véanse los consejos que a este respecto da Thomas Aitken Jr. en *A Foreign policy for american business*, New York, Harper, 1962 (en especial en el capítulo 11).

iniciativa o bien actuando para complacer las demandas del mundo de los negocios. No faltan ejemplos de estas intervenciones, tanto si el motivo o pretexto es netamente político o tiene distinto carácter.⁶⁵

Una cosa es segura: el considerable aumento de la implantación de firmas americanas en el extranjero, después de la segunda guerra mundial; la penetración en Europa, que ya hemos analizado, es un aspecto esencial de esta expansión. Se estima que en menos de 10 años las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero han pasado de 25 mil millones de dólares a 50 mil: de acuerdo con el ritmo actual, crecen a una media que alcanza los 10 millones de dólares por día. En la llamada región atlántica (Canadá y Europa Occidental, que representa aproximadamente el 60 % del total), estas inversiones se destinan en su mayoría a las industrias de transformación: en otros lugares afectan en especial al sector minero y petrolífero. En 1950, las ventas de Estados Unidos al extranjero (exportaciones y productos fabricados fuera del territorio americano) se elevaron a 37 mil millones de dólares (la tercera parte correspondía a las exportaciones propiamente dichas) mientras que en 1964, de un total de ventas de 110 mil millones, las exportaciones alcanzaron sólo la quinta parte. Desde entonces firmas como Standard Oil New Jersey, Socony Mobil, National Cash Register, Singer, Burroughs, Colgate y Palmolive obtienen más de la mitad de sus ingresos o ganancias de sus ventas en el extranjero. Otras compañías como Eastman Kodak, Pfizer, Caterpillar Tractor, Internacional Harvester, Corn Products, Minnesota Mining and Manufacturing realizan del 30 al 50 % de sus ventas en el extranjero.⁶⁶ Y la lista no acaba ahí.

Se ha dicho ya todo sobre las causas de la superioridad de las empresas americanas y sobre las facilidades que para implantarse en los demás países obtienen de sus ganancias en Estados Unidos. Añadamos que su tarea se simplifica a causa de la ausencia, en el país de instalación, de un poder político que esté a su misma altura. Esta situación aparece en todas partes, incluyendo Europa, en la que las rivalidades entre estados impiden la formación de un frente común capaz de controlar las actividades de las firmas extraeuropeas. Para convencerse de ello basta observar

65. Existe una literatura numerosísima acerca de estos problemas. La última obra francesa aparecida sobre el tema, libro por cierto muy digno de destacarse, es *La lutte tricontinentale Impérialisme et révolution après la Conférence de la Havane* de Paul-Albert Lentin, París, Maspéro, 1966. Los países latinoamericanos han constituido desde siempre uno de los sectores predilectos del capital americano: sobre la intervención de las firmas de Estados Unidos pueden hallarse numerosas y útiles informaciones en la obra de J. Gerassi *The great fear in Latin America*, New York, Collier Books, 1965.

66. Datos entresacados del estudio de Philip J. Barber «Les entreprises internationales» *Analyse et prévision*, septiembre, 1966, págs. 633-639.

la estrategia de los grupos petrolíferos internacionales, en la que es fácil ver considerables implicaciones políticas.⁶⁷

Uno de los principios esenciales de esta estrategia consiste en impedir la entrada a los mercados europeos del petróleo soviético (cuyas reservas, que según la frase ya consagrada «huelen a azufre», alcanzan actualmente cerca de 25 millones de toneladas). Puede creerse a este respecto que los acuerdos establecidos recientemente entre el grupo ESSO Standard y el ENI (Ente Nazionale Idrocarburi), ex «franco-tirador» del mercado petrolífero, permitirán tapar ciertas brechas. Estos acuerdos comportan principalmente un contrato de aprovisionamiento de gas natural libio destinado a la red de gasoductos de la llanura del Po (3 mil millones de metros cúbicos anuales durante 20 años): ello representa un desastre para el gobierno argelino que desde largo tiempo mantenía negociaciones con los italianos para conseguir que se firmara un contrato de esta naturaleza. Está claro, como ha escrito Alain Mercier, que considerados aisladamente, los gobiernos de los países productores y de los países consumidores son incapaces de evitar tales estrategias que se burlan de las fronteras políticas, cuando no se aprovechan de ellas para sus fines.⁶⁸ Los países productores agrupados en la Organización de Países exportadores de Petróleo (OPEC) han reforzado su posición frente a los grandes del petróleo, pero esta asociación no podía lograr por sí sola alterar la corriente.

Las desventuras de la Refinería suiza de Aigle-Collombey, que entró en servicio en el otoño de 1963 con el voto en contra de los grupos petrolíferos internacionales que la acusaban de intentar «contaminar» el mercado europeo con suministros soviéticos, muestra a la perfección que la lucha emprendida contra aquéllos por elementos privados independientes se parece, en una mayoría aplastante de casos, a la lucha del gato con el ratón. Es sabido que con el fin de dominar a esta refinería, la única independiente de Suiza, los grupos internacionales se entregaron a un auténtico dumping sin que las autoridades federales intentaran oponerse a la maniobra para defender a la refinería independiente. Es cierto que Francia ha conseguido constituirse en sector público petrolífero, el cual acaba de sufrir una profunda reorganización mediante la fusión en un solo organismo del Bureau de Recherche de Pétrole y la Régie Autonome des Pétroles: pero este sector es el resultado de un largo esfuerzo propiamente gubernamental y en varias ocasiones, en especial a raíz de la

67. Para un estudio general de las estrategias petrolíferas internacionales véase J. E. Hartsborn *Oil companies and governments. An account of the International oil industry in its political environment*, Londres, Faber, 1962. Véase también el libro de Harvey O'Connor, un tanto antiguo ya, *L'Empire du pétrole*, traducido del americano, París, Seuil, 1958.

68. En *Direction*, número de febrero de 1966, pág. 123.

creación de la Union Générale des Pétroles, su constitución suscitó serias tensiones con los grupos petrolíferos. De todos modos, el control de las firmas petrolíferas alemanas por los americanos (en particular Genselberg Aral y Deutsche Erdol) así como la orientación del ENI hacia una política de entente con los grandes grupos americanos han minado las bases de una auténtica cooperación europea en el terreno del petróleo.

Hemos escogido el ejemplo del petróleo porque ilustra a la perfección sobre las ventajas de que disponen los grupos de categoría mundial para la elaboración y puesta en práctica de estrategias a escala europea, ventajas tanto de orden gubernamental como respecto a la economía privada. Así, el caso del petróleo no es el único ya que numerosas firmas americanas se hallan en la misma situación. Ello sirve igualmente para la Coca-Cola, cuyo órgano central en Estados Unidos está en Atlanta, aunque algunos podrán opinar que la difusión de esta bebida no es capaz de influir profundamente en la economía europea.⁶⁹ También es cierto para las firmas americanas de la industria automovilística, y en este caso el riesgo de una presión excesiva sobre el mercado europeo es mucho más grave. Frente a sus congéneres americanos, los grupos europeos acusan la desventaja que supone su insuficiente expansión extraeuropea, insuficiencia debida precisamente a sus reducidas dimensiones respecto de los primeros.

Actualmente las firmas americanas están en poder de una parte considerable de todos los mercados europeos del automóvil. En Inglaterra, la Ford y la General Motors (Vauxhall) compiten con la British Motors mientras que en el mercado alemán las mismas Ford (Taunus) y General Motors (Opel) sostienen la lucha contra la Volkswagen. Más aún, la posición de las compañías americanas aumentará sin duda a raíz de la construcción de una planta para la General Motors en Amberes (con un coste de 100 millones de dólares) y de una nueva fábrica que la Ford ha decidido instalar en el Sarre. Favorecidas por las fabulosas ganancias que obtienen en Estados Unidos, estas compañías, a las que hay que añadir la Chrysler (que ha adquirido el control de la Simca, y que después de haber obtenido una parte, ahora ostenta ya la mayoría de la Rootes) se proponen apoderarse de la mayor parte posible del rico mercado europeo. Consecuencia de estas operaciones es que, en la actualidad, la Ford fabrica el 40 % de sus vehículos fuera de Estados Unidos, la Chrysler el 30 % y General Motors el 20 %.⁷⁰

Se puede establecer el alcance real de estas implantaciones comparan-

69. Un interesante artículo sobre los métodos de esta firma puede hallarse en *Der Spiegel*, número del 18 de agosto de 1965, págs. 40-46. Véase asimismo el reportaje de G. Lauzun «Histoire de la Coca-colonisation» en *Direction*, noviembre 1966, págs. 978-981 y 1021-1027.

70. Según Philip J. Barber, op. cit., pág. 634.

do, de acuerdo con el informe de UNICE sobre *Europa frente a la competencia de las empresas mundiales* (p. 51) los beneficios netos de las dos mayores empresas americanas con la cifra de negocios de los productores europeos: los beneficios de la General Motors en 1963 (1,6 mil millones de dólares) son ligeramente inferiores a la cifra de la Volkswagen (1,7) y superan ampliamente la de la Fiat (1,4) (estas últimas ocupan respectivamente el primero y segundo puesto entre los productores del Mercado Común). Los beneficios de la Ford (0,489) equivalen casi al volumen de negocios de la Peugeot, que ocupa el sexto lugar en la CEE. Esta comparación pone de manifiesto el desequilibrio entre las firmas americanas y europeas, bien que las primeras hayan atravesado a fines de 1966 por algunas dificultades en su propio mercado.

Los partidarios de su introducción en Europa evocan a menudo el valor de las aportaciones técnicas que las compañías americanas traen consigo y que permitiría a las compañías europeas reducir la distancia (*gap*) que las separa de sus competidoras. El argumento no carece de peso pero el valor real de esta aportación depende a la vez tanto de los sectores como de las formas de colaboración o implantación. Ciertos tipos de penetración pueden representar un refuerzo para los más poderosos y una ampliación del dominio tecnológico. Los defensores europeos de dicha penetración recuerdan también que las inversiones americanas sirven de acicate a las empresas y a los Estados europeos: son los vientos de la competencia que soplan sobre Europa, competencia que a veces obliga a los gobiernos a afrontar sus responsabilidades en los sectores vitales, como en el caso del gobierno francés, que ha lanzado el plan cálculo y del gobierno alemán que, por primera vez, se ha reservado una parte en el sector de las calculadoras electrónicas. Este es quizás uno de los efectos más saludables y que dimana de la toma de conciencia de la amenaza que supone para la industria europea esta competencia tan desigual. Pero estas reacciones esporádicas y de orden muy distinto de los gobiernos europeos, incluso de los que forman parte del Mercado Común, no constituyen una respuesta adecuada al desafío, es decir, a la amenaza de esta penetración. Ya hemos visto en nuestro estudio que la concentración de la industria europea en sus diversas formas es todavía muy débil a pesar de que se ha ido acelerando por el efecto del empuje americano. Este esfuerzo de reagrupamiento se manifiesta sobre todo a nivel nacional, en tanto que la acción americana se desenvuelve decididamente a escala europea o internacional.

Tales consideraciones han conducido a Philip Barber a la conclusión de que «por el momento, son las sociedades americanas las que consti-

tuyen la más poderosa fuerza de integración del Viejo Continente». ⁷¹ En efecto, ellas son las que ponen en práctica una estrategia y una división del trabajo a nivel del espacio europeo. Por tanto, en el terreno de los negocios, constituyen un factor de integración o un federador. Pero esta función, atractiva en apariencia, no se desenvuelve sin graves riesgos puesto que se trata de un federador cuyo centro de decisión se halla situado al otro lado del Atlántico. El autor del citado estudio lo ha subrayado así: «Según la opinión de los franceses y de los alemanes algunas de sus más importantes industrias dependen de una forma creciente de los Estados Unidos, con lo cual se hallan a merced de compañías sobre las que no tienen ningún poder efectivo». ⁷²

Los defensores de la penetración americana dicen a veces que las protestas que ésta provoca corresponden a un renacimiento del antiguo proteccionismo. Philip Barber expresa francamente este punto de vista, confesando que «vivimos ya, desde hace algún tiempo, en una era de internacionalismo económico, en la cual las sociedades de importancia mundial, de origen americano las más veces, llegarán a dominar la economía del globo casi de la misma manera con que dominan la de los Estados Unidos u otros países». ⁷³ Y el mismo Barber predice que en 1975 trescientas sociedades ostentarán más del 75 % del total del activo industrial y habrán eliminado ya la competencia de precios tal como la conocemos en la venta de productos manufacturados.

Estas consideraciones no tienen en cuenta que alrededor de un tercio de la población del globo viven bajo la economía socialista y, por tanto, permanece fuera de la órbita de las grandes sociedades americanas. Las anteriores afirmaciones, consciente o inconscientemente, vendrían a recordarnos que las tesis de Lenin acerca de la separación del mundo entre grandes firmas monopolísticas no han perdido su actualidad. En los mismos medios se sostiene que estas corporaciones mundiales van en camino de convertirse en «apátridas» y en no depender ya de un gobierno en particular. No obstante el gobierno de Estados Unidos no lo ve de la misma forma por cuanto recomienda a las firmas americanas la repatriación de los excedentes de sus filiales en el extranjero. Los clientes de estas filiales contribuyen así, sin saberlo, a favorecer el equilibrio de la balanza de pagos americana, uno de los mayores instrumentos del poder de los Estados Unidos en el mundo.

71. *Ibid.*, pág. 637.

72. *Ibid.*, pág. 636.

73. *Ibid.*, pág. 638.

* * *

La misión de las fundaciones americanas, si es importante en el plano local, no lo es menos en sus relaciones exteriores. Sus actividades internacionales representan la presencia efectiva de Estados Unidos en el extranjero y sirven de apoyo a su política cultural y científica en el mundo. Contribuyen indudablemente tanto a la formación de las élites de los países en vías de desarrollo como a las de los países industrializados del mundo occidental (bolsas, viajes de estudios, intercambios). Esta formación no siempre sirve a la causa americana, como demuestra la construcción de la bomba atómica china por sabios formados en Estados Unidos. Pero, salvo excepciones, la acción de las fundaciones combinada a menudo con la del gobierno refuerza, por diversos medios, la influencia americana y ejerce una fuerte atracción sobre los investigadores y técnicos extranjeros. No es raro comprobar que sabios de los países del Este se sientan atraídos por las facilidades de investigación y por el desarrollo científico y técnico de los Estados Unidos. De esta forma, la más poderosa nación del globo tiende a aumentar su progreso así como a extender cada día más su influencia. En efecto, las fundaciones constituyen activos centros de difusión de la civilización americana, de la *american way of life*, y, por tanto, abren la senda a las empresas y a los productos americanos. En resumen, las fundaciones desempeñan un papel discreto pero eficaz en la penetración de la influencia americana en el ámbito internacional, en la difusión de ideas y bienes así como en el sostenimiento de la política americana.

De este modo, por medios directos o algo más indirectos, los grupos de negocios influyen en la orientación de las relaciones internacionales. Sin ser decisivas, singularmente en el terreno político, sus actividades económicas o culturales no dejan de tener efectos políticos, más o menos importantes según sea la propensión que las autoridades nacionales de que se trate muestren en su visión global. Cualquiera que sea, sin embargo, el alcance político y social de la acción de las empresas en el plano internacional, un hecho destaca claramente: su enorme influencia halla menos contrapesos a escala internacional que a nivel nacional. El esfuerzo de oposición de los sindicatos a escala internacional resulta insuficiente por falta de una estrategia y de una acción comunes que correspondan a las de las empresas internacionales. Algunos intentos, a ejemplo de los que se han efectuado bajo el impulso de los sindicatos americanos en el sector del automóvil, no han tenido la suficiente altura para oponerse al poder de las grandes compañías. Además, al evolucionar en un ámbito internacional, los grupos de negocios escapan fácilmente a los

diferentes controles públicos, como los establecidos a propósito de la legislación antitrust. En ciertos sectores de la vida internacional, los grupos disponen de un amplio margen de maniobra y ven acrecentarse su capacidad de influencia. En cuanto a la actividad económica, pocos gobiernos están en situación de oponérseles, e incluso de controlarles de un modo eficaz.

Este es, analizado globalmente, el modelo americano, modelo que en muchos sectores se propone a las firmas europeas para que les sirva de inspiración. Debemos examinar ahora si este modelo se aplica ya a Europa y si tendrá o no resultados más importantes en lo sucesivo.

II. La situación europea

Para ser auténticamente representativa la comparación entre los grupos de negocios europeos y los grupos americanos debería establecerse país por país. Un examen de esta clase sería ciertamente muy interesante pero excedería el propósito de este libro que quiere limitarse sólo a apuntar orientaciones generales. Además, resultaría difícil emprender dicho estudio a causa de la ausencia de materiales de información o por la insuficiencia de éstos, puesto que, hasta el presente, la ciencia política se ha interesado mucho más por las gestiones de los grupos profesionales que por las grandes firmas. Nos ceñiremos, pues, a presentar la situación en conjunto, insistiendo en los factores susceptibles de afectar al propio peso de los grupos europeos y a la posición de éstos en relación con los grupos americanos.

1) Influencia nacional de los grupos de negocio

Se suele subrayar que, en relación con sus competidores americanos, las principales empresas europeas pueden parecer ridículas en lo que a tamaño se refiere. Se han acuñado nuevas expresiones para designar a los «gigantes» norteamericanos y algunos hablan de «pulpos tentaculares», mientras que otros, más amables, como por ejemplo el *Times*, al mencionar a la Standard Oil New-Jersey, utiliza la expresión de *business roman empire*.⁷⁴ A fuerza de oír y de repetir estas apreciaciones, se corre el peligro de olvidar que, teniendo en cuenta las dimensiones del país donde ejerce su actividad, el grupo europeo es capaz de ejercer una in-

fluencia sociopolítica considerable, incluso, a veces, dominante. El caso de ABBED en Luxemburgo es, desde luego, excepcional, pero no sería difícil citar más grupos que desempeñan, en otros países europeos, un papel preponderante y que disponen de un peso y de una influencia decisivos. A pesar de producir menos y de ganar mucho menos dinero que los grupos americanos, los grupos europeos no representan cantidades desdéniables en la política.

Contemplemos el caso de la Fiat. Se cuenta, en Turín, que, una vez, el ingeniero Valletta, al volante de un Fiat, chocó con un autobús, construido por la Fiat, que transportaba obreros que se dirigían a las fábricas de la Fiat y ello en una autopista (Turín-Milán) construida por la Fiat. El incidente es simbólico de la omnipresencia y de la potencia de un imperio industrial que, según P. Ottone, se ha extendido hasta sus límites actuales porque su promotor Giovanni Agnelli no encontró ninguna resistencia en las estructuras del viejo Piamonte y porque este desarrollo obstaculizaba la penetración de otros intereses.⁷⁵ Y desde el bastión piamontés la Fiat extiende su influencia a toda la vida nacional: en la actual situación es imposible imaginarse que un gobierno italiano pudiera pensar en controlar las actividades de los propietarios de este complejo, especialmente en lo referente al remodelado de sus estructuras financieras y en su extensión hacia otros sectores diferentes al del automóvil. El gobierno de *centro-sinistra*, al nombrar a Vittorio Valletta senador vitalicio (en noviembre de 1966), ha señalado perfectamente la preponderancia político-económica de este imperio industrial.

Entre muchos otros ejemplos disponibles, vamos a mencionar también el caso de la empresa Philips en Eindhoven, ciudad de unos 200.000 habitantes de los que esta empresa emplea alrededor de la mitad de la población activa. Philips, que domina en esta comunidad con un *patriarchal ethos*, según la expresión de un comentarista británico,⁷⁶ va a construir en la ciudad un espléndido monumento denominado Evoluon que abrigará una exposición permanente de las relaciones entre el hombre y la tecnología (coste del proyecto: 30 millones de florines). En Francia, es conocida la excepcional importancia que habían adquirido las fábricas Renault en Billancourt y su condición de situación piloto en cuanto a la fijación de las condiciones de trabajo en la industria mecánica de la región parisina. Citaremos, también, el caso, aunque su significación sea diferente, de la familia Schneider en Creusot, ciudad que ha sido, prácticamente, feudo de la familia desde 1838.⁷⁷ Era la única industria exis-

75. En la obra colectiva *Italia sotto inchiesta*, Florencia, Sansoni, 1965, pág. 5.

76. En el *Times* del 8 de septiembre de 1966.

77. «...Aquí todo pertenece a los Schneider, escribe Alphonse Tellier (en *Le*

74. Número del 20, de abril de 1964.

tente en la región y Schneider maniobró para impedir el establecimiento de cualquier otra industria que hubiera podido disputarle la mano de obra local. Esta es la base de la que partió la firma. Firma que, en vísperas de la primera guerra mundial, se convirtió en el primer fabricante de cañones del continente. Como escribió Richard Lowinsohn: «Quienquiera que tenga una urgente necesidad de cañones, como es el caso de los recientemente fundados Estados en el Centro y en el Este de Europa, se dirige a Schneider».⁷⁸ Y Schneider, por aquel entonces, extendió su imperio a países que eran, al propio tiempo, pilares para la diplomacia francesa (Skoda en Checoslovaquia, Huta Bankowa en Polonia, etc.). Hoy día, Schneider está en proceso de reconversión y la operación significa despido de personal, pero —como ya hemos visto en capítulos precedentes— la potencia de la firma sigue manifestándose.

Los grupos europeos son, generalmente, bastante más discretos que los americanos en lo que a sus iniciativas y relaciones se refiere. Uno de los más caracterizados a este respecto es el grupo belga Solvay, cuyo centro de Investigación y de Información Socio-Político nos dice que «proporciona un ejemplo de discreción raramente alcanzado en la historia de las grandes potencias financieras».⁷⁹ Fundada en 1863 para explotar una patente relativa a la fabricación de sosa, la sociedad Solvay y Cía. comenzó su desarrollo industrial a partir de 1874 mediante la fundación, en Francia, de la fábrica de Dombasle. Ya desde antes de 1914 la acción del grupo se extendía al mundo entero. Hay un punto interesante para nuestro propósito: Ernest Solvay, que había conseguido industrializar la sosa amoniacal, deseaba, igualmente reformar la sociedad mediante la educación de los individuos y su reunión en comunidades de existencia. Deseoso de asumir responsabilidades sociales en una época en la que esta idea aún constituía una novedad, Solvay fundó, en 1893, el Instituto Solvay de Electro-Fisiología y, en 1894, el Instituto de Ciencias Sociales, del que se derivó, en 1901, el Instituto de Sociología que continúa su actividad dentro del marco de la Universidad Libre de Bruselas. Después de haber construido en Bruselas la Escuela de Comercio (1903), Solvay procedió a la organización de los Consejos Internacionales de Física (1911)

Monde, 23 de febrero, 1966, pág. 15) los terrenos de veinte municipios de los alrededores, las iglesias (colocadas bajo la advocación de los santos Eugenio, Enrique, Carlos, que son los nombres que lleva la familia), el hospital, el servicio de aguas, del que la población bien quisiera poder desembarazarse actualmente. No nos atrevemos a decir que también los hombres les pertenecen. Y sin embargo...

78. En *Les profits de guerre à travers les siècles*, traducido del alemán, París, Payot, 1935, pág. 172.

79. En *Morphologie des groupes financiers*, op. cit., pág. 214.

y de Química (1913). Ya senador, Ernest Solvay fue nombrado ministro de Estado el 21 de noviembre de 1918.⁸⁰

En Alemania no se puede omitir subrayar la importancia socio-política del complejo Krupp en Essen. El emperador Guillermo II no desdenaba visitar la villa Hugel, residencia de los Krupp en las cercanías de Essen. En la tercera generación faltaron los herederos varones y el marido de la heredera, el diplomático von Bohlen und Halbach, recibió del Kaiser la autorización de hacer preceder su nombre por el de Krupp. Al término de la primera guerra mundial. Krupp daba trabajo a 158.000 personas, y no necesitó demasiado tiempo para sobreponerse a los problemas y decepciones causados por la derrota. El 12 de noviembre de 1943 Hitler promulgó un texto denominado *Lex Krupp* por el que afirmaba el deseo de que esta firma, debido a los servicios prestados a la potencia militar alemana durante 132 meses, fuera preservada como propiedad familiar.⁸¹

Uno de los grupos europeos más importantes dentro de la perspectiva de esta obra, así como uno de los más cargados de significación, es el antiguo grupo de la I.G. Farben (Interessengemeinschaft Farben Industrie Aktiengesellschaft) del que por el hecho de la desconcentración impuesta por los Aliados después de la caída de Hitler, se han derivado los tres grandes actuales de la industria química alemana. La I.G. Farben fue creada el 9 de diciembre de 1925 mediante la reunión de ocho empresas, entre las cuales algunas eran ya de importancia mundial (Badische Anilin, Bayer) y su capital de origen, elevado de los 646 millones de Reichsmarks a 1.100 millones a partir de 1926, constituía la concentración más fuerte de capitales de toda Alemania. La I.G., que tocaba casi la totalidad de los ramos de la gran industria química, disponía de considerables beneficios y de una gran capacidad de inversión: el 4,72 % de las inversiones totales de la industria alemana y el 44,95 % de las de la industria química, en 1938. Consagrando una gran parte de su cifra de negocios a la investigación (entre el 4 y el 6 % durante la década del 30 al 40), la I.G., formaba por sí misma a su personal superior y contrataba entre el 40 y el 60 % del total de los estudiantes de química que salían de las universidades y de las escuelas especializadas.

El punto más importante, dentro de nuestra óptica, es el de la intimidad de las relaciones establecidas entre la I.G. y el Estado alemán bajo el III Reich. Sobre esta cuestión, los archivos de Nuremberg constituyen una fuente incomparable de documentación. La I.G. aportó una ayuda decisiva

80. Véase J. Bolle Solvay *L'invention, l'homme, l'entreprise industrielle 1863-1963*, Bruselas, Editions Weissenbruch, s.d. A pesar de su inspiración hagiográfica, la obra ofrece varias informaciones útiles.

81. Acerca de la familia Krupp, véase: N. Muhlen *The incredible Krupps The rise, fall and comeback of Germany's industrial family*, New York, Holt, 1959.

a la realización del programa de autarquía y a las fabricaciones bélicas. Se sabe, además, que de acuerdo con el Estado Mayor se esforzó, dentro del marco de los acuerdos con la Standard Oil N.J., en frenar el desarrollo de la fabricación de caucho sintético en los Estados Unidos. La I.G., que controlaba alrededor de quinientas sociedades en el extranjero (la mayoría organizaciones comerciales) era el primer proveedor de divisas del país.

Entre los dos asociados el intercambio de servicios era recíproco. Mencionaremos algunas de las ventajas concedidas a la industria por el Estado: concesión de una garantía de interés para el capital invertido en investigaciones y ensayos cuya rentabilidad no era segura, así como garantías de precios en el terreno de los carburantes sintéticos y en el de las plantas estratégicas; la atribución de subvenciones directas para la realización de nuevas instalaciones (a menudo con autorización para amortizaciones aceleradas); adquisición-confiscación de activos industriales en los países ocupados por el ejército alemán, etc. En contrapartida, la I.G. concedía a las autoridades gubernamentales numerosos concursos, especialmente en lo que a intervenciones exteriores se refiere que, vista la importancia y la calidad de sus relaciones de negocio, la empresa podía cumplir con mucha más eficiencia que los organismos oficiales, como la comunicación hecha por la Standard N.J. de los procedimientos de fabricación del plomo tetra-etil dirigidos al incremento de la fabricación de gasolina para la aviación de un alto nivel en octanos. La I.G. creó, en 1929, una oficina de relación e información con el gobierno. Este se beneficiaba, de esta forma, de la ingente masa de información que el grupo era capaz de coleccionar, ya que sus agentes en el mundo entero tenían por consigna el establecer informes mensuales sobre las actividades políticas, económicas y militares de los países en los que residían. Una análoga cooperación tenía lugar en el campo de la propaganda en el extranjero y en las operaciones financieras exteriores.⁸²

El caso de la I.G. se sale, desde luego, de lo ordinario, pero se erraría si se creyera que en las circunstancias habituales de la vida y de la política internacionales las relaciones fomentadas entre los Estados y las empresas de vocación mundial están exentas de tales prácticas o preocupaciones. Desde el momento en que se alcanza un cierto nivel, los hilos de la diplomacia pública y privada no pueden dejar de aproximarse a la acción de las firmas francesas en Polonia y en los países de la Pequeña Entente en el intervalo entre las dos guerras; contactos éstos que, generalmente, permanecen entre los secretos mejor guardados. En cuanto a

82. Una buena exposición del tema se debe a R. Levassort «Quelques aperçus sur l'I.G. Farben Industrie A. G.» en la obra colectiva *Études économiques allemandes*, París, Armand Colin, 1951 págs. 67-99.

los demás ejemplos expuestos —hubiera sido fácil modificar o alargar la lista— demuestran que muchas de las características encontradas en el modelo americano (como las estrechas relaciones entre grupos industriales y autoridades militares) se encuentran ya en la experiencia europea y, a veces, desde antiguo. Solvay impulsó el desarrollo científico en Bélgica en el mismo momento en que Rockefeller lo hacía en los Estados Unidos.⁸³ Examinaremos, a continuación, las semejanzas y las diferencias entre la situación de los grupos de negocio en los distintos países europeos y la de los grupos americanos en los Estados Unidos.

* * *

Que los grupos de negocio europeos gozan, en sus respectivos países, de una gran libertad de maniobra y que, al igual que sus homólogos americanos, influyen, de manera a veces decisiva, en el desarrollo de toda la vida social, es cosa que ningún observador de las realidades sociopolíticas podría negar. Y, en el término medio de los casos, la presencia de ministros socialistas cambia muy poco el aspecto de esta situación. Contemplemos la reciente fusión Edison-Montecatini en Italia, uno de cuyos principales instrumentos ha sido la indemnización de 400 mil millones de liras concedida a la firma Edison por la nacionalización de la energía eléctrica. Gracias a una ley votada en mayo en 1965 tendente a facilitar las fusiones, los promotores de la operación pudieron economizarse varias decenas de miles de millones de tasas e impuestos y es fácilmente comprensible que los títulos de estas sociedades hayan experimentado una inmediata alza en su cotización bursátil.

Ahora bien, en 1953 el Partido Socialista (hoy en el poder) presentó un proyecto de ley sobre la nacionalización de la Montecatini. A este respecto ha escrito J. Nobecourt que «el gobierno de centro-izquierda era el último del que hubiera podido esperarse que autorizase un tal embargo de intereses privados en sectores vitales de la vida nacional».⁸⁴ En realidad, los gobiernos de apertura izquierdista, sobre todo desde que Aldo Moro ha asumido la Presidencia del Consejo (diciembre de 1963), han continuado dejando en total libertad de acción tanto a los grupos de negocio nacionales como a los extranjeros (sobre todo americanos). Aquí la separación entre las proclamas electorales y las conductas efectivas es tan flagrante que se podría utilizar como un caso típico.

83. En 1890 Rockefeller fundó la Universidad de Chicago con un donativo inicial de 600.000 dólares, cifra que en 1910 se había elevado a 35 millones. Véase el estudio de Greer Williams «The Rockefeller Foundation. How it operates», *Atlantic Monthly*, abril 1964, págs. 106-118.

84. En *Le Monde*, 18 de diciembre de 1965, pág. 22.

El ejemplo de Suecia merece ser citado por el hecho de que es normal atribuir un carácter socialista a la economía de este país. A pesar de ello, el director general del complejo Volvo en Gotemburgo no ha vacilado en decir que, según su opinión, los grandes negocios gozan en Suecia de un clima tan favorable como en los Estados Unidos e, incluso, que las normas impuestas a las empresas americanas son más restrictivas que los dispositivos suecos. La responsabilidad de lo esencial de la vida económica sueca pesa sobre la empresa privada (90 % del sector minero y manufacturero, 80 % del comercio al detalle). El gobierno socialista sueco, de quien ya hemos dicho que es muy *industry minded*, acepta los mecanismos de la empresa privada como el mejor medio para llegar a lo que él desea: a una seguridad social relativamente extendida y bastante amplia, un *welfare capitalism*, muy por delante, ciertamente, de los proyectos americanos de «gran sociedad» pero iguales en lo que a su naturaleza se refiere.⁸⁵ En suma, el poder económico de las firmas capitalistas no ha sido realmente dañado y es a nivel de la redistribución de la renta donde el gobierno sueco (que no interviene directamente en las negociaciones de los salarios) prosigue su obra de corrección y de reforma.

El *editor* económico del Times, analizando la situación sueca, ha calificado de mítica (mitología popular) la idea de que Suecia constituye el mejor ejemplo práctico de eficaz funcionamiento de una economía socialista en una sociedad democrática: según él no se puede afirmar que Suecia sea un país socialista y que es exagerado pretender que proporciona enormes servicios sociales. No existe, en este país, ninguna tentativa real de planificación social.⁸⁶ Estas observaciones merecen ser escuchadas, ya que demuestran que el establecimiento de una seguridad social no es en absoluto incompatible con el mantenimiento de la libertad económica de los grandes negocios.

Al examinar el modelo americano hemos hecho hincapié en las relaciones tan estrechas y de doble sentido existentes entre el aparato gubernamental y las corporaciones. Apenas es necesaria la observación de que prácticas similares existen, desde hace tiempo, en los países europeos. Citemos, a modo de ejemplo, la concesión a los parlamentarios de puestos en los consejos de administración, o el paso de funcionarios a firmas privadas (práctica llamada en Francia «pantouflage»). Procedimientos estos que varían sensiblemente según los diferentes países y que experimentan diferentes cambios con el transcurso del tiempo. Es un hecho, bien conocido

85. Según John H. Stassen «Sweden's Great Society: Pilot Study of welfare capitalism» en *Modern Age*, verano de 1966, págs. 282-292.

86. «Lessons from management and labour in Sweden» *Times*, n.º del 20 de septiembre de 1966, pág. 11.

por los especialistas del estudio de los grupos, el que las estructuras y las conductas político-administrativas influyen en el comportamiento de los grupos de presión en general y en el de los grupos de negocio, en particular. Incluso si, en definitiva, los resultados obtenidos por el grupo en los distintos países no son muy diferentes, se observan, bastante a menudo, notables divergencias en las técnicas utilizadas para acercarse a las autoridades oficiales y para influir en sus decisiones.

Pensemos, por ejemplo, en la propensión de los hombres de negocios y de los dirigentes profesionales (la distinción entre estas dos categorías suele ser difícil) a ocupar un asiento en las asambleas legislativas. Esta inclinación no es tan marcada en el Parlamento italiano desde la caída del fascismo: considerando la composición de la Constituyente y de las tres primeras Cámaras de Diputados (1948, 1953 y 1958) se observa que la proporción de diputados *industriales*, en su primera elección, alcanzaba solamente el 3,79 % (la de los comerciantes el 1,20 %).⁸⁷ Aspecto muy diferente al de la Cámara de los Comunes donde el grupo de hombres de negocios ocupa unas posiciones muy fuertes entre los conservadores elegidos y no está ausente de las filas laboristas. Analizando la composición de la Cámara elegida en 1955, algunos autores británicos han mostrado que la proporción de los hombres de negocios era del 54 % dentro del grupo parlamentario conservador y del 10 % en el grupo laborista.⁸⁸ No debe extrañar, pues, el que los *businessmen* hayan ocupado una proporción relativamente importante de puestos ministeriales en los gabinetes conservadores.⁸⁹ La misma tendencia, aunque menos neta, se observa en el Parlamento de la Alemania de Bonn, especialmente desde las elecciones en el Bundestag de 1953.⁹⁰ Tendencia que, por otra parte, corresponde a una práctica ya ejercida bajo el antiguo régimen y, sobre todo, durante la República de Weimar.⁹¹

Una característica general de la acción de los grupos en la época con-

87. Según la obra colectiva *Il Parlamento Italiano* (1946-1963), bajo la dirección de G. Sartori, Nápoles, Edizioni Scientifiche Italiane, 1963 (véase en particular el cuadro de la pág. 26).

88. H. B. Berrington y S. E. Finer «La Chambre des Communes Britanique» en *Revue Internationale des Sciences Sociales*, 1961, número 4, págs. 667-691.

89. Véase el cuadro elaborado por W. L. Guttman en *The british political elite*, Londres, Macgibbon and Kee, 1963, pág. 313.

90. Consúltese sobre este punto: G. Braunthal *The Federation of German Industry in politics*, Cornell University Press, 1965, págs. 152-166 («The deputies from industry»). Al tiempo que señala que estos diputados se preocupaban también de obtener el apoyo de los partidos, Braunthal declara que las entrevistas revelan «una continua identificación con las firmas de las que dependen y que ellos deslizan a través de la escala política» (pág. 163).

91. Véase a este propósito el estudio de Otto Kirchheimer «The composition of the German Bundestag, 1950» *Western Political Quarterly*, vol. 3, 1950, págs. 590-601: el autor nota un retorno a los *traditional patterns* a pesar de los cambios institucionales (uno de los cuáles es la representación de grupos de intereses bien definidos).

temporánea es la del desarrollo y consolidación de sus relaciones con los servicios administrativos estatales. Este movimiento, que se ha afirmado en Europa con indudable fuerza y con mucha constancia, proviene, sin duda alguna, de la creciente participación de la Administración en la elaboración y en la ejecución de las decisiones públicas. Incluso cuando éstas dependen de las asambleas parlamentarias, es importante para los grupos el estar atento en lo referente a la ejecución de los servicios. La cuestión ha sido muy bien analizada por H. Ehrmann en el aspecto de los grupos profesionales,⁹² pero no debe existir ninguna duda sobre el hecho de que también las grandes firmas se benefician del acceso directo a los despachos administrativos. Se sabe que una parte de las relaciones entre los grupos y el Estado se inscribe dentro de un marco institucional⁹³ y, como ya lo hemos observado a propósito del Comité Económico y Social de la Europa Comunitaria, actualmente les es posible a las empresas, cuyos dirigentes ocupan un asiento en comités y en consejos instituidos a este efecto, obtener un acceso directo suplementario a los centros públicos de decisión.

Hemos abordado varias veces el problema de las relaciones entre las firmas importantes y los grupos profesionales propiamente dichos. Bastante descuidada en el plano teórico, la cuestión acaba de ser enfocada en una obra reciente dedicada al caso español.⁹⁴ Sería de desear que se multiplicasen tales monografías, ya que uno de los resultados de estas investigaciones sería el de precisar mejor las características de los grupos de negocio como fuerza de presión.⁹⁵ Lo que sabemos ya nos indica que, tanto en el plano nacional como a nivel europeo, las grandes firmas poseen, en ocasiones, la facultad de utilizar a los grupos profesionales para la defensa de sus intereses y salvaguardia de sus posiciones.

Los grupos europeos de negocio poseen, pues, en sus respectivos países, una innegable potencia.⁹⁶ Se ha ridiculizado mucho, en diversos medios europeos, aquel slogan americano que dice que lo que es bueno para la

92. «Les groupes d'intérêt et la bureaucratie dans les démocraties occidentales», *Revue Française de Science Politique*, septiembre, 1961, págs. 541-568. Ehrmann observa acertadamente que si el funcionamiento del subsistema grupos-burocracia acrecienta la eficacia del Estado, comporta también ciertos peligros para el régimen democrático. Del mismo autor: «French bureaucracy and organized interests» en *Administrative Science Quarterly*, marzo de 1961, págs. 534-555.

93. Paul-Henri Claeys «L'action des groupes de pressions économiques et son institutionnalisation», en *Revue de Sociologie* (Bruselas), 1963, n.º 3, págs. 641-666.

94. Juan J. Linz y Amando de Miguel *Los empresarios ante el poder público*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1966.

95. Véase el estudio de Pedro Voltes Bou «Tipificación del grupo financiero como grupo de presión» en *Revista del Instituto de Ciencias Sociales* (Barcelona), n.º 5, 1965, págs. 87-111.

96. A este propósito pueden hallarse numerosas y útiles indicaciones en Ernest Mandel *Traité d'économie marxiste*, París, Julliard, 1962, tomo II, capítulos 12, 13 y 14.

General Motors lo es también para los Estados Unidos. Pero la idea de que los poderes públicos no deben tomar decisiones que dañen a las grandes firmas —aquellas que figuran, o tienen probabilidades de hacerlo, en el pelotón mundial de su especialidad —gana terreno, día a día, en Europa y especialmente en Francia. ¿Se puede, por lo tanto, afirmar que, a la vista de tantas atenciones y de la concesión de semejantes privilegios, las grandes firmas europeas gozan, en sus respectivos países, de una influencia sociopolítica de la misma amplitud y de la misma calidad que de la que se benefician en los Estados Unidos las corporaciones más importantes? Sería difícil responder a una cuestión tan general con una respuesta significativa o simplemente útil. Se puede, en cambio, identificar un determinado número de rasgos de la experiencia europea que, ciertamente, son susceptibles de disminuir la influencia de los grupos europeos en relación a la de los grupos americanos.

Hay cuatro características de este tipo que nos parecen dignas de tener en cuenta: la existencia de una tradición estatal; la presencia de fuerzas políticas de inspiración anticapitalista; la impugnación sindical del poder económico privado y la desconfianza respecto a los procedimientos extraeconómicos de las empresas. La dificultad de un análisis europeo global reside en que estos rasgos no figuran, ni todos ni en todos los casos, con la misma intensidad en cada experiencia nacional.

1. *Tradición del estatismo.* El artículo 2 de la Constitución italiana de 1948 dispone que «la República reconoce y garantiza los derechos inviolables del hombre... en aquellas formaciones sociales en las que se despliega su personalidad...» Es esta una referencia expresa a la filosofía pluralista, pero, según Pietro Rescigno,⁹⁷ la aplicación de semejante norma se enfrenta a una concepción del Estado profundamente enraizada (*incrostatata*) en la costumbre nacional, concepción impersonal y abstracta de la sociedad estatal cuyos objetivos e intereses son tenidos como totalmente diferentes de los de las comunidades más pequeñas y desprovistas de cualquier clase de relación con ellos. Si, de acuerdo con Rescigno, se compara Italia a los Estados Unidos, aquélla no posee la noción de un interés colectivo, es decir no individual, el cual sigue siendo, no obstante, un interés de naturaleza privada y que debe continuar siéndolo si no se quiere que se agote. Así se explica que los grupos italianos, desde el momento que realizan tareas de interés general, se dirijan al Estado para obtener su apoyo y, especialmente, su ayuda financiera. Esta posición debería, no obstante, ser matizada. El mismo Rescigno admite que la concepción plura-

97. En «Ascesa e declino della società pluralista» *Quaderni di scienze sociali*, diciembre de 1965, págs. 333-353.

lista ha hecho progresos en la sociedad italiana y que el pluralismo americano conoce hoy su momento de decadencia.

Sin tomar aquí partido sobre el valor comparado del recurso a los grupos privados y a los servicios gubernamentales para la solución de los problemas socio-económicos (el crecimiento económico, la educación y la enseñanza universitaria, la seguridad y la asistencia social, etc.), se puede adelantar que, en numerosas ocasiones, los gobiernos europeos tienden a encargarse de responsabilidades que, en América del Norte, son asumidas total o parcialmente por las asociaciones privadas. En su motivación más profunda, la ideología de la libre empresa considera que los grupos privados y, especialmente, las grandes firmas están mejor situados que los organismos públicos para realizar tareas de interés colectivo. El mejor medio de evitar las ingerencias del Estado en las relaciones sociales es que los negocios privados y los hombres de negocios asuman una participación tan amplia como sea posible en las responsabilidades de la comunidad.

Se considera, de bastante buen grado, que el modelo británico se aproxima más al modelo americano que al modelo continental. Esta opinión ha sido, no obstante, contradicha por J. P. Nette a propósito de las relaciones entre los grandes negocios y los servicios administrativos.⁹⁸ Según él, las firmas muy grandes, aunque miembros de asociaciones profesionales (ICI de 80, Lever Brothers de 45), no se servirían jamás de ellas para discutir sus propios asuntos con las autoridades oficiales, por lo que los contactos serían siempre directos, mientras que en los Estados Unidos son las empresas las que informan de sus puntos de vista y de sus métodos al gobierno y a la burocracia, a la inversa de lo que ocurre en Gran Bretaña. En este país, las relaciones entre el gobierno y la industria están marcadas por la preponderancia del primero sobre la segunda y los procedimientos burocráticos influyen sobre los jefes de las empresas. Causa de esta situación: Whitehall posee una identidad social precisa, en tanto que el mundo de los negocios no la posee. Así, toda una serie de comportamientos, inspirados en el sentido de la medida y de la moderación característicos de los funcionarios británicos, habrían sido adoptados por los empresarios, pasando luego del terreno de las relaciones con el gobierno al interior de las empresas, sobre todo de las grandes.

La hipótesis es interesante, aunque, sin duda, tiende a atribuir a los servicios de Whitehall demasiada influencia sobre el mundo de los negocios.⁹⁹ Pero posee la ventaja de sugerir que los organismos gubernamen-

98. En «Consensus or elite domination: the case of business», *Political Studies* Oxford, febrero, 1965, págs. 22-44.

99. Para una visión equilibrada, véase Beer (Samuel H.) *Modern british politics. A study of parties and pressure groups*, Londres, Faber, 1965, capítulo XII («The new group politics»).

tales, sobre todo cuando tienen detrás de ellos una larga tradición en la gestión de los asuntos colectivos, son capaces de desempeñar un papel activo en la orientación de la actividad de los negocios. También la Administración americana tiende, de maneras muy diversas, a asumir un papel semejante, aun cuando la filosofía del Estado que, aunque atenuada, continúa prevaleciendo en los Estados Unidos haga más difícil a las autoridades de este país el ejercer su influencia sobre las decisiones de los hombres de negocios. Se puede dudar que la capacidad del gobierno americano para orientar la actividad económica (especialmente en el terreno de las inversiones) sea proporcional a los enormes pedidos que pasa a las grandes firmas y a las ventajas que les concede.

Hay en Francia una vieja tradición de ingerencia estatal en la actividad de las empresas. Poco después de la Liberación, período en el que el ahorro privado no se encontraba en condiciones de financiar las inversiones y en el que la Bolsa era inexistente, el Estado se vio obligado a poner en marcha ciertos mecanismos financieros de socorro: una fuerte participación en las inversiones públicas directas, un número considerable de préstamos al Tesoro para el equipamiento, la aceptación de numerosas operaciones por la Caja de Depósitos y Consignaciones y una participación importante en el financiamiento de las viviendas. Al mismo tiempo, el Estado instituyó un dispositivo de control sobre la vida financiera del país (nacionalización de los cuatro mayores bancos de depósitos y creación del Consejo Nacional del Crédito).¹⁰⁰ Desde entonces, la consistencia y, puede que aún más, la orientación de la política financiera han experimentado notables modificaciones. No obstante, la evolución de los porcentajes de autofinanciación en el curso de los últimos años demuestra perfectamente que los poderes públicos disponen de medios para actuar, y de hecho lo hacen, sobre las condiciones de explotación de las firmas privadas. Recordemos a este propósito que, según las cifras de la Contabilidad Nacional, el porcentaje de autofinanciación de las empresas privadas no agrícolas ha disminuido del 76,4 en 1960, al 61,9 en 1963. Actualmente y según un autorizado comentador este porcentaje se sitúa hacia un 65 % (el índice alemán parece ser del orden de un 70 %).¹⁰¹

En el curso de los últimos meses, el gobierno francés ha emprendido una política de sostén selectivo a la industria del que ya hemos mencionado numerosos elementos (especialmente en el aspecto de la reestructuración industrial). Se tendrá una justa idea de la amplitud y de la naturaleza de

100. El Estado se ha dedicado igualmente a actividades de promoción comparables a las actividades habituales de los bancos de negocios. Véase la obra de Michel Vasseur *L'Etat banquier d'affaires*, París, Dalloz, 1962.

101. Según el estudio de J. P. Delacour, que ya hemos citado anteriormente, página 809.

este esfuerzo considerando que el Estado se prepara a garantizar, de un 80 a un 90 % según los casos, el importe de las inversiones necesarias para la creación de nuevas redes de distribución y de implantación en el extranjero. En muchos casos, las acciones así realizadas o preparadas conciernen a firmas individuales que actúan cada una por su cuenta. Otras operaciones cubren ramos enteros: acuerdo con la siderurgia, contratos de programación con los fabricantes de aparatos domésticos y con los constructores de automóviles. Este último contrato es importante para nuestro propósito: vista la calidad de los asociados y la situación del ramo, tiene como efecto el situar a los automóviles bajo el régimen de libertad contractual de precios, tal como fue definido por el decreto del 9 de marzo de 1966. Régimen que sustituye el bloqueo de precios industriales por un sistema flexible de acuerdos entre el Estado y las profesiones interesadas. No se trata del retorno a la libertad total de precios. La voluntad del Estado de intervenir como animador e impulsor del juego económico encuentra su expresión en la realización de planes generales de desarrollo. En el curso de estos últimos años, esta fórmula ha encontrado una gran audiencia en Europa y el sistema francés, creado poco después de la Liberación, ha ejercido una influencia notable.¹⁰² Estos dispositivos, como el conjunto de normas clasificadas bajo la rúbrica de dirigismo, son capaces de reducir, en cierta medida, la libertad de maniobra de las empresas y de disminuir las facultades de iniciativa y de decisión de los grupos de negocio.

No obstante, no se debe sobreestimar el alcance de las restricciones impuestas de este modo, ya que el objetivo de esta política es, generalmente, el de mejorar la marcha del sistema capitalista más que el de provocar su desaparición o el de procurarle cambios decisivos. Es frecuente que en todos los países que han recurrido a prácticas semejantes las firmas hayan podido conseguir ventajas sustanciales, derivándose, de esta forma, el beneficio del concurso aportado por la colectividad. Por otra parte, las asociaciones profesionales al igual que las grandes firmas (directamente o por medio de las primeras) participan normalmente en la elaboración de los programas que les afectan y sucede que la decisión pública se limita a estampar el sello del Estado en proyectos privados. En una palabra, las empresas, especialmente las de mayores dimensiones, no están desprovistas de medios de resistencia y de contemporización frente a las medidas de las autoridades oficiales que no les convienen.

En suma, las consecuencias de la tradición del estatismo sobre el fun-

102. Acerca de la extensión y alcance de esta clase de planificación, véase la obra de Firmin Oulès (que no se ha publicado aun en francés) *Economic planning and democracy*, Penguin Books, 1966. También, para una inteligente exposición general, Cavallieri, Alberto *L'Europa su misura. Viaggi tra le pianificazioni dell'Occidente*, Florencia, Vallecchi, 1963.

cionamiento real y la posición efectiva de las firmas capitalistas deben ser objeto de una evaluación prudente: no hay que olvidar, en particular, que una buena parte de las intervenciones públicas son el resultado de las reivindicaciones de las mismas empresas. Sin embargo, la cuestión de la autofinanciación ilustra las ventajas que proporciona a las empresas el respeto estatal de los mecanismos oligopolísticos: al no elevar objeciones contra índices de autofinanciación superiores al 100 % de las inversiones, el gobierno de los Estados Unidos asegura a las firmas americanas una superioridad de gran importancia sobre la mayoría de las firmas de los países europeos.

Aunque la influencia de los grupos de negocio sea también grande en el modelo europeo, no resulta menos cierto que algunas decisiones fundamentales para la economía pueden ser tomadas por los gobiernos sin consultar a las grandes firmas e incluso en contra de la voluntad de las mismas. Ya hemos mencionado, a este respecto, las decisiones creando la CECA y la CEE. Estas decisiones políticas fueron impuestas tanto a los grupos de negocio como a las agrupaciones profesionales, quienes, posteriormente, han dado prueba de unas facultades de adaptación verdaderamente notables. La industria algodonera, que había combatido con éxito el proyecto de una unión aduanera entre Francia e Italia (Francitale), tuvo que inclinarse, tras una vigorosa lucha, ante el Mercado Común. Determinadas medidas fiscales, financieras y monetarias demuestran también la autonomía, mayor o menor, del poder político, que tiende a oponer su visión global de la sociedad y de su desarrollo a las finalidades particulares de los grupos de interés o de negocio. Esta óptica no excluye la convergencia de numerosas decisiones estatales con grandes intereses incluso particulares. Por definición, estos límites son imprecisos y fluctuantes. Esta es, entre otras, una de las características del modelo europeo.

2. *Presencia de fuerzas de inspiración anticapitalista.* Nos referimos, en primer lugar, a los partidos socialistas y a los comunistas, después, que reivindican un proyecto de reforma, más o menos radical, del orden capitalista. Pero hay que contar también con las formaciones y corrientes que, sin preconizar una transformación global, sugieren medidas tendentes a remediar los defectos y los abusos más graves del régimen. Estas fuerzas se encuentran dentro de las asambleas parlamentarias, no obstante, a medida que su influencia va extendiéndose, impregnan hasta el medio administrativo, con reserva de eventuales separaciones entre la alta función pública, salida principalmente de la burguesía, y la masa de agentes administrativos proveniente de estratos más modestos. Estas fuerzas, además de obtener

la adopción de medidas concretas, suscitan inquietudes entre sus poseedores y hacer germinar dudas sobre la perennidad del sistema.

La amenaza más grave que pesa sobre el capitalismo es, aparentemente, la de la nacionalización de las principales concentraciones financieras y la de los más importantes ramos industriales. Se han llevado a cabo, en diversos países europeos y varias veces, políticas de nacionalización parcial (especialmente a poco de comenzar la segunda guerra mundial). Después, estas operaciones han sido mucho más raras sin que hayan desaparecido por entero: nacionalización de la industria eléctrica en Italia; proyecto de renacionalización de la siderurgia en Gran Bretaña. Algunos partidos de izquierda presentan, aún, proposiciones dirigidas a este efecto, incluso, si el caso se presenta, en circunstancias que impiden su realización inmediata: así la proposición del grupo socialista de la Asamblea Nacional, en febrero de 1963, para nacionalizar los grandes bancos de negocio y para reorganizar el sistema bancario francés. La exposición de motivos de la proposición socialista argüía que «estos bancos no cesan de extender su influencia sobre la economía francesa y sobre el Estado, utilizando, sobre todo, las ramificaciones políticas y administrativas de su poderío financiero».

Debido a un conjunto de razones ahora bien conocidas, las nacionalizaciones que hasta ahora se han llevado a cabo no han puesto en serio peligro al capitalismo privado. Con los fondos obtenidos a título de indemnización, los grupos interesados se han instalado, en la mayoría de los casos, en otros sectores económicos muy a menudo más rentables y más dinámicos. Por otra parte, los gobiernos no han utilizado, en general, o lo han hecho de una forma mediocre, la potencia del sector público para influir en el comportamiento de toda la economía. Los dirigentes de los grupos privados de negocio han aprendido a vivir en paz con los «managers» de las empresas públicas, habiendo facilitado mucho esta aproximación la comunidad de origen social y de formación. Se conocen muchos casos en los que la política de los sectores nacionalizados ha procurado sustanciales ventajas a los grupos privados.

Sin embargo, y aparte de las nacionalizaciones, un gobierno socialista o socializante puede hacer cambiar la gestión de las firmas privadas, haciéndola más eficaz, restringiendo simplemente las ventajas y facilidades de todas clases que habitualmente obtienen de los servicios administrativos y de las cajas gubernamentales. En el terreno de las relaciones laborales un gobierno de este tipo puede facilitar, de muy distintas maneras, las reivindicaciones obreras. Ciertamente es que los gobiernos izquierdistas, deseosos de evitar el reproche de que dislocan la economía o de que obstaculizan el progreso, no son necesariamente los menos generosos frente a las grandes

firmas. También los negocios han aprendido a vivir con los ministros socialistas, y esto en varios países europeos y desde hace tiempo.¹⁰³

El gobierno de la V República lleva actualmente una política que parece muy favorable para las empresas y, especialmente para las grandes firmas. En particular, ha decidido, para aumentar la autofinanciación, extender a la economía francesa la práctica americana del crédito impositivo, es decir, la posibilidad de que el industrial sustraiga a la imposición una parte de los beneficios reinvertidos en la empresa. A pesar de ello, diversos medios patronales temen un aumento de la fiscalidad y una extensión del dirigismo. Uno de sus motivos de inquietud es la posible aplicación del texto llamado «amendement Vallon» que propugna el principio del derecho de participación de los asalariados en el acrecentamiento de los valores del activo de las empresas debido a la autofinanciación. Este dispositivo no produciría, probablemente, más que unos efectos secundarios, pero el malestar y la oposición que ha suscitado revelan claramente las enojosas consecuencias, especialmente bajas bursátiles, que suscita cualquier amenaza a la soberanía patronal. A pesar de que muchos sindicatos impugnan abiertamente este poder del patronato.

3. *Impugnación sindical del poder económico privado.* Excepción hecha de las implicaciones de la competencia internacional, las reivindicaciones sindicales en el orden salarial y en el de las condiciones laborales no amenazan fundamentalmente o, quizá más exactamente, no son susceptibles de obstaculizar o dificultar más que provisionalmente a las empresas privadas. Las ventajas obtenidas de este modo repercuten, en un plazo breve y a veces de manera anticipada, en los precios; a este respecto, las firmas oligopolísticas disponen, por término medio, de una elasticidad superior a la de las empresas modestas. No ocurre lo mismo cuando la reivindicación sindical se extiende al ejercicio del poder de gestión y de decisión de la empresa. Es el replanteamiento, bajo una forma nueva, de la vieja petición del control obrero, que se extiende a la empresa pública en la medida en que la nacionalización no ha modificado efectivamente el sistema de distribución del poder y que expresa, también, una voluntad de participar en la elaboración de la política económica del Estado, especialmente dentro del marco de la planificación o de la programación.¹⁰⁴ Estas reivindicaciones

103. «Debo reconocer a pesar mío que la actual administración socialista parece poseer un concepto de las cuestiones de negocios mejor del que tenían los conservadores, que la precedieron» (Sir Frank Kearton, presidente de Courtaulds). Reproducido del *The Montreal Star*, n.º del 4 de noviembre de 1966, pág. 7.

104. Para un análisis detallado de este problema, véase: A. Boeckel *La participation des syndicats ouvriers aux fonctions économiques et sociales de l'Etat*, París, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1965.

no han obtenido más que satisfacciones muy parciales. No obstante, en el período de la posguerra, han sido establecidos diversos sistemas de participación sindical, de los que, a nivel empresarial, el más importante y significativo es el sistema alemán.

Esta participación no es ninguna novedad en Alemania, ya que desde 1890 la ley general de minas del Estado Prusiano exigía que la organización laboral en las empresas mineras debía ser decidida y aplicada conjuntamente por los patronos y por los trabajadores. La Constitución de Weimar, en su artículo 65, decía que «los trabajadores y empleados están llamados a participar, en común, con los jefes de empresa, en la reglamentación de las condiciones de trabajo y salariales así como en el conjunto de la evolución económica de las fuerzas productoras». De aquí se deriva la ley del 4 de febrero de 1920 que versa sobre los consejos de empresa, atribuyendo a los mismos un derecho limitado de cogestión para las cuestiones sociales. A poco del hundimiento hitleriano las autoridades británicas de ocupación se pronunciaron en favor de una participación obrera con vistas a limitar los poderes de los grandes industriales del Ruhr. El sistema, cuya realización ha atenuado los efectos prácticos, implica dos grandes tipos de participación: un mecanismo de cogestión o de codecisión, bastante acentuado, para las empresas mineras y metalúrgicas (ley de 21 de marzo de 1951: igualdad de representación trabajadores-empleados en los comités de vigilancia; presencia de un «director de trabajo» en los comités de dirección, representando a los trabajadores con los mismos derechos que los restantes miembros); un mecanismo de participación más modesto para el conjunto de las demás empresas (ley de 11 octubre de 1952: atribución a los representantes de los trabajadores del tercio de los asientos en los consejos de vigilancia de las sociedades de capitales; formación de consejos empresariales con derecho de decisión en las cuestiones sociales en todas aquellas empresas que empleasen a más de cinco personas).

Actualmente, los sindicatos, especialmente aquellos que se inscriben dentro de la llamada tendencia dura, reivindican la extensión de la cogestión a las grandes empresas, según la fórmula de la ley de 1951, que la ley de 1952 evitó cuidadosamente que se aplicara a la economía en su conjunto. Es esta, evidentemente, la manifestación de una voluntad de transformar las estructuras industriales, calificada de utópica por algunos sociólogos, y a la que reprochan que desvíe los esfuerzos de la lucha por los salarios: según ellos, la acción en el mercado de la mano de obra sería mucho más eficaz que el ensayo de promoción de reformas semejantes. El patronato que, al menos de manera oficial, no se levanta contra el dispositivo vigente, sobre todo el de 1952, es hostil a esta extensión a la que declara contraria al interés bien entendido de los trabajadores y afirma, en particular,

que la distribución paritaria del poder de decisión sería capaz de bloquear iniciativas deseables, incluso indispensables, sobre todo por el hecho de la competencia extranjera.

Los sindicalistas partidarios de la extensión impugnan fuertemente la idea de que la cogestión entrañe una socialización de la empresa y estiman que esta medida se ha hecho inevitable debido a la creciente concentración de la industria. Se sabe que los sindicatos alemanes, contrariamente a otros muchos sindicatos de países europeos, disponen de un importante instituto científico de estudios económicos. Se ha creado una asociación exclusivamente consagrada al análisis del problema de la cogestión. Algunos teóricos del sindicalismo (Otto Kunze, en especial) preconizan una reforma empresarial consistente en integrar en la empresa todos los intereses efectivamente afectados por la actividad en causa. La aplicación de tales ideas (o las sostenidas en Francia bajo una forma diferente por un hombre como Bloch-Lainé) transformaría, sin duda, de forma sensible la gestión de las firmas europeas con relación al modelo americano. En todo caso, es bastante significativo el hecho de estas proposiciones, aunque la relación de las fuerzas políticas impida que puedan ser llevadas a la práctica.

4. *Desconfianza respecto a las empresas.* Al estudiar el modelo americano hemos visto que el poder de las grandes empresas en Estados Unidos no suele ser discutido. Por regla general, las actividades empresariales se benefician, en aquel país, de un prestigio cierto. Un comentarista británico incluso, ha hablado de veneración.¹⁰⁵ Jamás ha sido negada la legitimidad del beneficio y muchos ven en la realización de los beneficios la prueba de la utilidad social de las actividades o trabajos llevados a cabo. Ciertamente, un clima semejante no puede hacer más que favorecer y facilitar los procedimientos económicos y extraeconómicos de las corporaciones capitalistas.

Carecemos de informaciones objetivas que nos permitan apreciar correctamente la situación moral de las firmas o, si se prefiere, su imagen en los diversos países europeos. Es probable que la situación varíe considerablemente de un país a otro, incluso en aquellos países en los que, como en Suiza, los dirigentes de las firmas importantes disfrutaban de un respeto social, existen diferentes barreras contra la intervención de las empresas en los ámbitos extraeconómicos. Parece permisible adelantar que la transformación de la televisión en un instrumento de promoción comercial —un útil cuyo valor se aprecia mediante la cifra de los bene-

105. Véase a este propósito la obra de Geoffrey Owen *Industry in the USA*, Penguin Books, 1966 (A 822), en especial el capítulo II.

ficios obtenidos— no casa con la mentalidad europea. Igualmente, serían probablemente raros los universitarios que aceptarían que la política y el destino de su Universidad fuese decidido, en última instancia, por consejos en los que los hombres de negocios ocuparan puestos importantes.

Estas consideraciones son también válidas, con mayor motivo, en aquellos países en los que, como en Francia y en Italia, el patronato, en cuanto tal, no goza de demasiado prestigio. No obstante, esta ausencia de respeto por los hombres tiene menos importancia que la falta de fe en los principios en los que aquellos apoyan su autoridad. Maurice Duverger, al presentar la propiedad privada de los medios de producción —ese «poder sobre los hombres de naturaleza hereditaria»— como una institución «fundamentalmente contraria al sistema de valores occidental», afirmando el carácter ineluctable de su desaparición, expresa una idea bastante extendida en diversos medios europeos que nada tienen que ver con opiniones marxistas.¹⁰⁶ Añade Duverger que una evolución intelectual análoga está teniendo lugar en los Estados Unidos. Afirmación que no parece corresponder a la realidad del inmenso esfuerzo propagandístico que se lleva a cabo en aquel país para persuadir a sus habitantes de que la diseminación de acciones entre el público (bastante relativa, por otra parte) y su posterior paso a manos de los llamados inversores institucionales (como los fondos de pensiones) aumenta la legitimidad social de la propiedad privada. No obstante, aun suponiendo que, efectivamente, se esté operando un cambio en los Estados Unidos, la diferencia de su situación con la europea sigue siendo bastante grande y su alcance lo bastante importante para que no deba ser desdeñado para nuestro propósito.

Partiendo de estas consideraciones uno podría inclinarse a creer que las firmas europeas, por término medio, gozan en sus respectivos países de peor posición, menos sólida y menos segura, que sus homólogas americanas. Sin duda esta opinión debería ser lo suficientemente matizada como para que se tuviera en cuenta la diversidad de las situaciones nacionales o locales. No obstante, como expresión de una gran tendencia sí que parece corresponder a la realidad. Pero precisamente por ello es necesario examinar si es que esta tendencia no está a punto de experimentar un cambio total.

* * *

Muchos aspectos de los comportamientos inmediatos parecen indicar una aproximación entre el funcionamiento de la vida de los negocios en

Europa y el modelo americano. Pero incluso la propia interpretación de este conjunto de rasgos ofrece materia a la disputa y, de todos modos, el período de observación es demasiado corto para permitir la emisión de un pronóstico certero.

Examinemos el caso de los sindicatos obreros. Se ha señalado, desde diversos puntos, la llegada a los puestos responsables de una nueva generación de sindicalistas poco inclinados a alinearse bajo el signo de la lucha de clases y a hacerse portavoces de viejas doctrinas. Moderados y realistas, estos hombres parecen firmemente decididos a mantener y a desarrollar el diálogo con los dirigentes empresariales: desde estas bases se asistirá a la progresiva creación en Europa de un sindicalismo que sitúa sus reivindicaciones dentro del régimen en vigor, rehusando, al igual que sus colegas americanos, cualquier impugnación fundamental del orden establecido. Los sindicatos, más o menos rápidamente y más o menos completamente según los países, tenderían así, ayudados por el consumo en masa, a integrarse en la economía nacional, recibiendo, a cambio, determinados sitios en los Consejos consultivos gubernamentales (como en el orden de la política de rentas).

Hay un punto cierto: la total ausencia de participación sindical en las decisiones examinadas en esta obra, tanto en las de los grupos privados como en las de las autoridades públicas, quizá en menor medida en estas últimas. A los pocos días de ser anunciada la fusión entre Usinor y Lorraine-Escout, la Federación de la metalurgia CFDT declaró que «las modificaciones estructurales indispensables no pueden ser dejadas a la sola discreción del capital».¹⁰⁷ No es éste un caso excepcional; la encuesta efectuada por Pierre Drouin ha demostrado que los trabajadores son, generalmente, los últimos en ser informados de semejantes operaciones y que, en la mayoría de los casos, los comités empresariales son informados demasiado tarde para que puedan hacer algo.¹⁰⁸ Y sin embargo, las concentraciones entrañan, a menudo, licenciamientos de personal y la pérdida de los derechos adquiridos (el problema de los «cadres en soldes»). No parece excesivo adelantar que la participación de los asalariados en las responsabilidades de la vida de los negocios, ya muy débil, está en peligro de verse reducida aún más. Tampoco parece que la situación de los sindicatos en la mayoría de los restantes países europeos difiera mucho, desde el ángulo del poder económico privado, de la que éste ha dejado ocupar al sindicalismo francés. En nuestra opinión, la acción de los sindicatos no parece ser capaz de servir de contrapeso a las fuerzas y orientaciones actuales de los grupos de negocio.

107. En *Le Monde*, n.º del 25 de febrero, 1966.

108. *Ibid.*, n.º del 24 de septiembre, 1966.

106. En *Introduction à la politique*, París, Gallimard, 1964, págs. 377-378.

Otro punto significativo: la tendencia de los negocios y de algunos grupos profesionales a introducirse en el ámbito cultural. También aquí es el modelo americano el que sirve de punto de referencia.¹⁰⁹ Empieza a haber firmas que se dedican al mecenazgo. Algunos grupos profesionales actúan de la misma forma: por ejemplo la Bundesverband der Deutschen Industrie con el Kultur Kreiss (Círculo Cultural) fundado en 1951 y dotado en 1965 de un presupuesto de 800.000 DM. Desde su creación, este organismo ha concedido subvenciones a 107 pintores y escultores, a 96 arquitectos, a 78 músicos y 56 escritores. Entre las operaciones de 1965, citaremos un desembolso de 150.000 DM en la compra de un violín de un maestro italiano, puesto a la disposición de la violinista Edith Peinemann. Los grandes Konzern del Ruhr subvencionan el festival de Bayreuth.

Mencionemos, igualmente, la creación, a imitación de las prácticas americanas, de fundaciones denominadas filantrópicas por la atribución, mayor o menor, de una parte de los vastos activos industriales o de una renta obtenida de la industria. Este es el caso en Gran Bretaña de la Nuffield Foundation, establecida en 1943 por Lord Nuffield. No obstante, es bien conocido que este procedimiento, muy corriente en los Estados Unidos, es aún bastante raro en Europa. En Alemania, la primera gran fundación privada, la Fundación Thyssen, fue creada nada menos que en 1959. Creación que suscitó muchísimos comentarios. Para algunos, se trataba de una especie de cortina de humo destinada a facilitar una operación de fusión. A partir de su establecimiento, esta fundación ha ingresado, anualmente, de 10 a 12 millones de DM en concepto de dividendos que han sido redistribuidos entre Universidades e Institutos de investigación científica de Alemania Occidental, con el objeto de formar, en primer lugar, nuevos cuadros científicos.

La más importante de estas fundaciones es la de las fábricas Volkswagen, que durante sus primeros tres años de actividad ha consagrado 27 millones de DM a la financiación de 678 proyectos de investigación en el campo de las ciencias exactas y humanas. Hay que señalar que no se trata de una fundación enteramente privada ya que sus ingresos provienen, principalmente, de los dividendos concedidos por el Estado al Land de la Baja Sajonia. En 1964, los ingresos se elevaron a 96,8 de DM, lo que ha elevado el haber de la Institución a 1.074 millones de DM. Entre sus

109. El *Corriere della Sera* lo reconoce francamente en su número del primero de junio de 1966, a través de la pluma de A. Ciampi: «Corresponde a las Fundaciones privadas ayudar a las iniciativas culturales. El Estado tiene el deber de destinar a la investigación científica una cantidad mayor de la que dedica en la actualidad, pero las instituciones libres y no burocratizadas son más idóneas para promover nuevos experimentos. Ahí está el ejemplo de los Estados Unidos».

operaciones citaremos: la adquisición de un dinamitrón o acelerador de partículas nucleares destinado a la Universidad Técnica de Stuttgart; la creación de un Instituto de Investigación sobre la diabetes y la de un Centro de Investigación de la alimentación infantil, en Stuttgart. La Fundación financia, en colaboración con la Fundación Thyssen, un estudio piloto de las condiciones hidráulicas en el valle greco-turco de Maritza.

En Italia, señalemos la existencia de la Fundación Olivetti. Es, también, una institución específica ligada a la doctrina de inspiración comunitaria que profesaba el ingeniero Adriano Olivetti (*Comunità*).

En Suiza, con ocasión de la asamblea general de accionistas celebrada el 6 de mayo de 1966, el presidente de la Nestlé-Alimentana ha anunciado la creación de una fundación con un capital de veinte millones de francos, cuyo fin será el de «contribuir al mejoramiento de la nutrición en aquellas regiones del mundo que padecen subalimentación o de mala nutrición mediante la impulsión de estudios directamente relacionados con los problemas alimenticios en los terrenos de la producción agrícola y animal, de la química y de la tecnología alimentaria, de la biología y de la fisiología». Esta fundación concederá becas de estudios y premios destinados a recompensar trabajos científicos. Organizará, también, coloquios sobre el estudio de los problemas de la alimentación y publicará estudios de carácter científico o técnico.

Ya ha sucedido que, en el pasado, firmas europeas se han dedicado a menesteres semejantes (caso Solvay en Bélgica), pero en la actualidad este movimiento se desarrolla en mucha mayor escala y en aquellos países en los que el sistema jurídico hace difíciles tales operaciones, se invita a las autoridades a arreglar esta situación. Nos encontramos, de este modo, con la idea de que las grandes firmas deben asumir responsabilidades sociales, especialmente mediante su contribución al desarrollo de la cultura y de la ciencia.

Los negocios propenden, igualmente, a interesarse vivamente, mucho más que en el pasado, por el mundo universitario, atención que se extiende incluso a las ciencias sociales. Las grandes empresas ofrecen, ahora, a profesores puestos en sus consejos de administración, igual que lo han venido haciendo, hasta el momento, con los políticos o con los altos funcionarios retirados. Es esta una práctica relativamente reciente y todavía relativamente modesta. Hay otro aspecto de esta política, de mayor masificación desde luego: la multiplicación de los contratos de consulta. Estos contratos se enmarcan en un esfuerzo general de colaboración entre los negocios y las Universidades; cooperación cuyo móvil oficial es el de adaptar la enseñanza a las necesidades de la vida económica en un mundo en plena evolución. Por regla general, los sindicatos obreros, que tendrían algo que

decir sobre los problemas de la formación de mandos, no están, no obstante, asociados a estas relaciones o no participan en ellas más que simbólicamente.¹¹⁰

De este modo, si algunos rasgos característicos tienden a aproximar al modelo americano el modelo europeo, existen algunos otros elementos que se sitúan en estructuras muy diferentes. Particularmente el problema de las fundaciones y el de las relaciones universidad-negocios se plantean, en Europa, en términos muy distintos. Efectivamente, la autonomía de las universidades respecto de los negocios es un logro, cuyos mejores garantes son las estructuras y la financiación. En estas condiciones, fundaciones y negocios no disfrutan de una posición privilegiada. Su contribución no significará, pues, más que un elemento de apoyo, pero no el sostén principal. En consecuencia, constituirá un complemento de los fondos públicos que están, a menudo, limitados por los márgenes impositivos o por las resistencias políticas. En estas circunstancias uno se puede preguntar si no resultaría útil prever, mediante determinadas desgravaciones fiscales, la canalización de esos considerables recursos privados en beneficio de la investigación, de las universidades y de la cultura. Recursos de los que una buena parte se despilfarran en la actualidad bajo el título de gastos generales. Tanto más cuanto que reglamentando estas posibilidades los gobiernos y parlamentos europeos tendrían la ocasión de definir una política general de fundaciones. Política que podría precisar, especialmente, las condiciones dirigidas a separar las fuentes del dinero, la función de gestión y la función de la política científica y de la repartición de fondos. La utilización de medios más importantes, procedentes de diferentes fuentes, podría contribuir eficazmente al desarrollo de la investigación, de la ciencia y de la enseñanza en Europa.

Sobre este punto, los dos autores deben confesar que no les ha sido posible acceder a un enfoque común. El párrafo precedente expresa la posición de Dusan Sidjanski, no el pensamiento de Jean Meynaud. Este, aun admitiendo que las medidas sugeridas reducirían sensiblemente los riesgos de usurpación, no es partidario del sistema de fundaciones por tres razones. La primera es que las subvenciones concedidas por las empresas gravitan inevitablemente sobre los contribuyentes (disminución de los impuestos pagados por las empresas) o sobre los consumidores (justificación de precios permitiendo beneficios sustanciales) o sobre ambos. La segunda es que se crea, de esta forma, una especie de poder intelectual, que a pesar de las precauciones adoptadas, no tiene que rendir cuentas de sus prefe-

110. En relación con estos problemas recomendamos la lectura de las páginas, desilusionadas, pero llenas de espíritu, de Georges Gusdorf *L'Université en question*, París, Payot, 1964 (en particular el capítulo X «Positions et propositions»).

rencias ante una autoridad representativa (ya sean los ciudadanos o el conjunto de investigadores). La tercera es que las empresas buscarían, inevitablemente, beneficiarse de estas aportaciones o para mejorar su prestigio entre el público (prestigio útil, por lo tanto, en el caso de conflicto con los trabajadores) o para fomentar el conformismo cultural e ideológico (riesgo de un ajuste, casi automático, del solicitante con los intereses del donante aunque se instituyera un relevo autónomo de la gestión de fondos).

Nos queda, finalmente, por caracterizar la acción gubernamental durante estos años de prosperidad económica: digamos que tiende más a favorecer la expansión de la economía, incluso en los países con gobiernos socialistas o de participación socialista, que a promover una reforma social. Si se han impuesto restricciones a las iniciativas empresariales lo han sido sólo a título de lucha contra las tendencias inflacionistas. Restricciones moderadas, por otra parte, por el cuidado de no «estropear la expansión» de acuerdo con la fórmula consagrada. Excepto algunas medidas de «reprivatización» del sector público, las posiciones de la economía colectiva no son, sistemáticamente, discutidas aun cuando se considere que su extensión no es la deseable y ya no se toma en consideración, incluso en los medios socialistas, la posibilidad de nuevas nacionalizaciones o se hace con grandes reservas. Al mismo tiempo, los diversos gobiernos europeos sienten inclinación a conceder ventajas o facilidades de todas clases a los grupos nacionales para reforzar su posición ante la competencia extranjera, agudizada por el desarme aduanero y por la supresión de obstáculos en los intercambios. Así, pues, debemos analizar ahora las consecuencias de la integración europea en la capacidad de influencia de los grupos de negocio.

2) *Influencia de los grupos de negocio dentro del marco europeo*

La integración europea abre grandes posibilidades de acción a los grupos de negocio y les asegura ya ventajas sustanciales (especialmente por el hecho del privilegiado aumento de los intercambios intraeuropeos). Sin duda, la división de Europa en dos espacios aduaneros plantea problemas a los grupos y les obliga a poner en práctica estrategias de adaptación particulares. Además de que las facilidades obtenidas tienen su contrapartida; siendo la principal que, en su estado inacabado actual y en virtud de ese carácter incompleto, la integración favorece más a los grupos americanos que a los europeos.

Uno de los primeros beneficios de la integración es el de procurar a los grupos las ventajas de una mayor dimensión (ventajas internas y exter-

nas, según la vieja terminología de Alfred Marshall). Existen ya grupos importantes, a escala europea al menos,¹¹¹ pero la desvalorización progresiva de las fronteras nacionales debe impulsar su crecimiento por la conjunción del desarrollo de las actividades que entraña el progreso de las economías europeas y del reagrupamiento de las estructuras que sugiere o impone la extensión del mercado. El impulso dado a la concentración por la Comisión de la CEE es, a este respecto, un signo realmente claro.

Se dice, a veces, que el resultado de la integración es el de colocar a las firmas de los países europeos en condiciones análogas a las de las firmas americanas en Estados Unidos. La comparación no es plenamente satisfactoria y, en cierto grado, es incluso engañosa. La expansión de las firmas americanas ha acompañado al total desarrollo nacional, su actividad se ha ido extendiendo progresivamente a medida que la frontera retrocedía hacia el Oeste. Es cierto que la sociedad americana lleva implícitos numerosos elementos de diversidad, pero especialmente desde el ángulo de la manera de vivir y por lo tanto de la demanda de bienes y servicios, presenta mucha homogeneidad: de uno a otro Océano se habla la misma lengua y se profesan creencias ideológicas muy semejantes.

Nada de esto sucede aún en Europa y las empresas que quieren establecerse fuera de su país de origen experimentan también, a su manera, algunas de las dificultades que retrasan o que comprometen los esfuerzos de unificación política. La observación se aplica incluso a aquellos países que, hasta el momento, han impulsado su unión algo más lejos, es decir, a la Europa comunitaria. El retraso sufrido en la armonización de las legislaciones nacionales (especialmente en el orden fiscal) y en la coordinación de las políticas gubernamentales que proporciona a las firmas ciertas posibilidades de maniobra les produce, también, dificultades. La persistencia de los nacionalismos, la diversidad de lenguas y la variedad de las culturas son otros tantos factores que imponen a los grupos unos reajustes específicos, delicados a veces y costosos. Ahora bien, si es deseable que los prejuicios y las desconfianzas nacionalistas se apaciguen entre los asociados europeos, resultaría trágico que la integración implicase una nivelación europea. De acuerdo con una óptica ideal del movimiento de unión, la diversidad de culturas, incomparable fuente de riquezas espirituales, debería ser preservada a toda costa y, si fuese posible, extendida (ampar-

111. Se publican a menudo, y procedentes de varias fuentes, listas de las mayores empresas europeas. La mejor y más fiel es la que publica periódicamente la Secretaría General de la Alta Autoridad de la CECA con el título *Liste des plus grandes entreprises (ou groupes d'entreprises) de la Communauté Economique Européenne et du Royaume Uni* (la más reciente lleva fecha del primero de febrero de 1966). Una de las ventajas de la compilación de la CECA es que pone en evidencia las dificultades e imprecisiones de las clasificaciones de este tipo.

de culturas regionales actualmente amenazadas en su existencia) aun cuando de ello se derivasen dificultades y complicaciones para los grupos de negocio europeos. El ejemplo de Suiza, producto de una larga y lenta historia, muestra que la unificación de las estructuras y de los comportamientos económicos no provoca necesariamente la desaparición de las originalidades culturales.

Los grupos de negocio que se extienden hoy en día por Europa se benefician de una facilidad suplementaria: la ausencia, casi total, de réplica sindical organizada a nivel europeo.¹¹² A las estrategias patronales los sindicatos no oponen aún otra cosa más que reivindicaciones y preocupaciones nacionales.¹¹³ Las firmas, pues, poseen entera libertad para actuar, escogiendo los centros industriales a desarrollar o a crear en los diferentes países, o para aprovecharse de la fragmentación obrera europea y, especialmente, de las diferencias en los salarios o en las condiciones laborales que habitualmente se derivan de esta situación. Puede que se objete que la movilidad geográfica constituye un antídoto suficiente contra esta dispersión, pero todo el mundo sabe que, en la práctica, esta movilidad es sensiblemente inferior a la de los esquemas teóricos. Nada puede remplazar la unión de la lucha sindical o, más exactamente, su adaptación a las dimensiones efectivas de la acción patronal.

Existen en Bruselas dos grupos sindicales europeos, el de la Confederación Internacional de Sindicatos Libres (CISL) y el de la Confederación Internacional de Sindicatos Cristianos (CISC). A pesar de repetidas peticiones los sindicatos ligados al movimiento comunista (esencialmente la CGI francesa y la CGIL italiana) no han sido reconocidos como asociados por las autoridades de la CEE. Puesto que haremos un estudio profundo de estos organismos en otra obra, nos limitaremos aquí a emitir un juicio de alcance global sobre el valor de esta actividad. Nuestra creencia es que esta acción que se ejerce, en la mayoría de las ocasiones, mediante tomas generales de posición o por simples declaraciones de principios no influye demasiado en la marcha de la integración. Los sindicatos reclaman, especialmente, una aplicación más estricta de la legislación antitrust a nivel europeo, pero ponen mucho menos ardor —esta observación se refiere sobre todo a la CISL— en denunciar los aspectos monopolísticos de la penetración americana. Con ocasión del último Congreso internacional de la CISL (Amsterdam, julio de 1965) se efectuaron algunos esfuerzos para

112. Este problema se analiza en la obra (que ya hemos citado) *L'intégration européenne et le mouvement ouvrier*. André Gorz bosqueja (págs. 59-65) los elementos de una estrategia internacional del movimiento obrero frente a la integración europea y a una eventual planificación supranacional.

113. «Se espera siempre, escribe con razón Mandel (*Ibid.*, págs. 97-98) una primera acción común real entre las organizaciones sindicales y el Mercado Común».

intentar reducir la tutela ejercida sobre este organismo por los sindicatos americanos (AFL-CIO). Sería deseable que esfuerzos semejantes se intentaran también a nivel de la organización europea.

La resolución final de la V Asamblea General de los sindicatos libres de los Estados miembros de las Comunidades europeas (Roma, 9 a 11 de septiembre de 1966), que no menciona este problema, tiende a reforzar la acción reivindicatoria común así como las estructuras de cooperación sindical comunitaria. Insiste en la necesidad de una solidaridad real, cuyo fondo común es una manifestación. A pesar de la insuficiencia de sus esfuerzos, los sindicatos parecen tener plena conciencia de su gran debilidad frente al patronato. «Sabemos, por ejemplo —ha observado Harm G. Buiters— que, hoy en día, el patronato tiene en cuenta, en sus cálculos para la planificación de nuevas instalaciones industriales, la fuerza o la debilidad de las organizaciones sindicales afectadas.» Y también: los patronos explotan estas diferencias (entre los seis países en lo que concierne al nivel de los salarios...) contra nuestras organizaciones en las negociaciones nacionales colectivas. Para defendernos contra estas actitudes, hemos establecido un programa de acción común.¹¹⁴

Es posible que la debilidad de las obligaciones sociales formalmente inscritas en el Tratado de Roma sea la responsable de la insuficiencia de la lucha sindical a nivel europeo. La situación puede, también, ser explicada por la división del movimiento sindical europeo en varios bloques distintos y rivales, siguiendo las divisiones políticas y filosóficas existentes. Si la integración continúa es seguro que la adaptación se efectuará a la larga, aunque no sin titubeos y dificultades porque, en definitiva, el mundo obrero es sensiblemente menos propenso al cosmopolitismo que el mundo de los negocios.

Finalmente, vamos a insistir en una tercera característica: la ausencia de un poder gubernamental europeo que se encuentre en situación de efectuar cálculos y, sobre todo, de tomar decisiones respecto a las dimensiones efectivas de las actividades de los grupos. La Comisión, aun sin estar desprovista de facultades y de influencia, no dispone de un poder global de este orden. Poder que no puede derivarse de la simple colaboración de ministros todavía celosos de las prerrogativas nacionales. Esta situación complica a veces el crecimiento intracomunitario de los grupos obligándoles a enfrentarse a legislaciones y reglamentaciones totalmente diversas (de aquí el proyecto de creación de una sociedad de tipo europeo). En cambio, acrecienta en numerosos puntos su libertad de maniobra y les

114. *Vers un mouvement syndical européen*, discurso pronunciado por el Secretario general de la Secretaría Sindical Europea en la V Asamblea General celebrada en Roma los días 9, 10 y 11 de noviembre (texto multicopiado, pág. 13).

asegura un mayor margen opcional en la selección de las estrategias óptimas. Dos de estas estrategias, por lo menos, merecen un análisis especial.

La primera es una estrategia que se apoya en las autoridades nacionales para hacer fracasar los proyectos de reglamentación o de arbitraje de una autoridad común que no está en situación de imponer sus decisiones. Cuanto mayor sea la importancia atribuida por los gobiernos a la actividad considerada, tantas más probabilidades de éxito tendrá esta estrategia. El ejemplo de la CECA es particularmente significativo a este respecto. Varias razones han impedido que el arbitraje nacional sea sustituido por el arbitraje comunitario, según dice J. F. Besson:¹¹⁵ Las disposiciones del Tratado reservan a los Estados la competencia en determinados terrenos y en lo que concierne al régimen de la propiedad; la exigencia del consentimiento de los Estados en la elaboración de decisiones de la Alta Autoridad y el hecho de que estas decisiones puedan ser eludidas o paralizadas dentro del marco nacional. Incluso ha llegado a suceder que las autoridades nacionales se han servido de estas facultades para imponer a las firmas bajo su control obligaciones que no se encontraban en armonía con la política común: tal ha sido el caso especialmente en el terreno de los precios.¹¹⁶

La siderurgia europea está tropezando actualmente con dificultades, siendo la principal de ellas la de que, como consecuencia de las enormes inversiones efectuadas, la capacidad de producción de las acerías aumenta más rápidamente que las necesidades. La competencia en el mercado mundial se hace más intensa, especialmente por el hecho de la venta de excedentes japoneses y de los países del Este a precios muy ventajosos. En estas condiciones, los gobiernos de los Seis países comunitarios se dedican a defender su propia siderurgia. Los industriales alemanes pagan su coque bastante más caro que sus asociados, por lo que el Gobierno de Bonn ha pedido al Consejo de Ministros de Luxemburgo que se establezca un siste-

115. En *Les groupes industriels et l'Europe*, op. cit., pág. 508. Véase también la obra de Philippe Saint-Marc *La France dans la CECA. Une expérience de planifications multiples du charbon et de l'acier* París, Armand Colin, 1961. Saint-Marc destaca (pág. 410) que «la introducción de una planificación de la industria pesada implica la creación de un poder político europeo» y que una de las causas de la debilidad de las autoridades europeas reside en que se apoyan sobre una base tecnocrática y no política.

116. El *Huitième Rapport général sur l'activité de la Communauté* (1 de febrero de 1960) se muestra explícito a este respecto. Declara que «En tanto que los precios son libres en el plano comunitario, los gobiernos han ejercido una considerable influencia sobre ellos, especialmente en períodos de coyuntura, en muchos casos sin plantear el problema ante el Consejo ni disponer de poderes directos. Las empresas no están obligadas, evidentemente, en el plano jurídico, a respetar los deseos de los gobiernos; pero a menudo resulta muy difícil sustraerse a ello en el marco de una economía nacional. El problema que aquí se presenta resulta grave en razón, sobre todo, de que el desarrollo a largo plazo de una industria nacional puede verse comprometido cuando ésta se ve obligada a aceptar sacrificios que no se exigen a sus competidoras del Mercado Común» (págs. 12-13).

ma de subvenciones comunes del carbón de coque producido en Europa para poder equilibrar su precio con el del coque americano. Actualmente, el coque se importa libremente en Bélgica, en Italia y en los Países Bajos y el gobierno francés acaba de adoptar ciertas disposiciones para autorizar también su importación directa. Los seis gobiernos se orientan ahora, tras haber rechazado una primera petición, hacia un compromiso, mientras que el gobierno alemán presiona en este sentido dando a entender que, a falta de acuerdo, tomará las medidas necesarias para hacer plenamente competitivo el coque de la zona del Ruhr (que ha recibido ya subvenciones importantes). Parece, en definitiva, que los seis países encontrarán un compromiso, consistente en alinear el precio del coque con el practicado en los Estados Unidos, gracias a la intervención de una Caja común.

Las graves amenazas que gravitan, en la actualidad, sobre la CECA se explican por la negativa tanto de los grupos siderúrgicos como de los gobiernos interesados en aceptar las disciplinas de un programación comunitaria. Para resolver la crisis del acero, la Alta Autoridad está intentando elaborar, de acuerdo con los gobiernos, una serie de proyectos dirigidos a regular cuantitativamente la producción. Por otra parte cree necesaria la realización de un nuevo estadio de concentración que conduciría a la formación de unidades capaces de rivalizar con los grupos extranjeros, especialmente con los americanos. Mientras se espera la aplicación de estos dispositivos, la situación es caótica y en diversos círculos se acusa la presencia, con una creciente insistencia, de la intervención de cárteles de precios.¹¹⁷ Nos encontramos lejos del mercado organizado previsto por el Tratado de París.

Una segunda estrategia, utilizable por los grupos en otras ocasiones, es la de aprovechar las disparidades entre las políticas nacionales y si el caso se presenta, las rivalidades interestatales, para apelar la negativa hecha por el gobierno de un país determinado a su instalación o para obtener las condiciones de implantación y de funcionamiento más beneficiosas, especialmente en el aspecto fiscal. Estas distorsiones, a las que la unificación aduanera presta su máximo alcance, se observan en los Estados de estructura federal, en los que ciertas unidades realizan una lucrativa especialidad atrayendo a los organismos financieros de centralización y de gestión mediante una política sistemática de facilidades o de exoneración fiscal.¹¹⁸ Ten-

117. «Frente al aumento de los sobrantes inutilizados surgen en Europa los cárteles del acero» se lee en el semanario comunista *Rinascita* del 1 de octubre de 1966, págs. 20-21.

118. A causa de este tipo de prácticas es posible explicarse la actual riqueza del cantón de Zoug, en Suiza (cantón que, según el censo de 1960, contaba con una población de 52.000 residentes). De acuerdo con las estadísticas efectuadas en octubre de 1963, 159 casas americanas y 155 alemanas se habían inscrito en el registro comercial, y muchas de ellas dirigían desde allí sus negocios europeos y aun mundiales.

dencia aún más marcada en el espacio comunitario por la ausencia de un poder político central capaz de imponer un determinado número de normas uniformes (aunque no fuera más que por medio de una política fiscal común).

Aplicada a la CEE, esta estrategia tiende a vaciar de parte de su contenido las prerrogativas que los gobiernos nacionales rehusan transferir a un organismo central. El gobierno francés ha tenido, directamente, esta experiencia respecto a las implantaciones extranjeras. Firmas a las que se había rehusado la autorización para establecerse en territorio francés, se han establecido en países vecinos (a veces muy cerca: en Valonia en vez del Norte o el Este de Francia): desde estos países no experimentarán ninguna dificultad, teniendo en cuenta la supresión de las barreras, en enviar sus productos al mercado francés.

Estas consideraciones explican, de una manera más general, la dificultad de elaborar una planificación puramente nacional para unos países que forman parte de un conjunto multinacional, en cuyo seno los elementos de la actividad económica circulan o tienden a hacerlo libremente. Para todo el que sea favorable a esta forma de gestión no puede haber otra solución que el paso progresivo a una planificación europea. En caso de fracasar ésta y vista la debilidad de la planificación nacional debida a la libertad de circulación de los factores y de los productos, la suma total (nación y comunidad) de los controles ejercidos sobre los grupos de negocio corre el peligro de colocarse ipso facto por debajo de su nivel anterior a la integración.

Un autor británico, Sidney Dell,¹¹⁹ ha sostenido que la integración de Europa Occidental implicaba la posibilidad, por una parte, de provocar un enorme aumento de la concentración del poder industrial y de suscitar un vasto desarrollo de los acuerdos tipo cártel; por otra, puede debilitar a las fuerzas más capaces de intervenir como contrapeso de este acrecentamiento de potencia, es decir, a los sindicatos y al gobierno. El debilitamiento sindical proviene, según él, de la posibilidad que tienen las firmas de enfrentar, unos contra otros, a los trabajadores de diferentes países, presión que no puede ser neutralizada más que por la creación de sindicatos verdaderamente europeos. En cuanto a la disminución del poder gubernamental, Dell la atribuye a lo que él llama la prevención (*bias*)

Si se tiene en cuenta que estas sociedades no gozan de ningún privilegio respecto al impuesto federal de defensa nacional, se comprende que según la estadística efectuada en el onceavo período de aplicación de dicho impuesto, Zoug aparezca en cabeza con una media cantonal por habitante de 222,74 francos (Basilea-ciudad: 202,17; Ginebra: 185,27; Zurich: 113,60; media de Suiza: 83,47). Por el contrario la fiscalización cantonal es mucho más leve.

119. En *Trade blocs and common market*, Londres, Constable, 1963, págs. 66-70.

implícita del Tratado de Roma contra las intervenciones estatales y al hecho de que el dispositivo comunitario no preve la cesión a una autoridad central de los elementos de soberanía económica a los que los Estados miembros deben renunciar. Así, determinadas funciones y ciertos controles no serán ejercidos por nadie.

Dell admite que la cuestión no se plantearía en estos términos si el movimiento de integración condujera a la formación de un gobierno central que asumiese las responsabilidades de las de los gobiernos separados. Pero Dell no cree que una centralización semejante vaya a realizarse en un futuro próximo. Por lo que debemos contar con que el Mercado Común signifique un crecimiento del poder económico privado por medio de la concentración. Y llega incluso a declarar que el sistema del Tratado de Roma representa una reacción de los grandes intereses económicos contra la noción total del Welfare State.

La ausencia de un poder político europeo aun significando para los grupos ciertas ventajas, implica, igualmente, algunos riesgos. Ciertamente el vacío político en el que evolucionan los grandes negocios en el plano europeo les ofrece la posibilidad de consolidar su posición y su influencia social. Aunque no es cierto, sin embargo, que sean los grupos de los países europeos los que obtienen los mayores beneficios de esta situación. Hemos comprobado, en efecto, que, en estos momentos, los grandes negocios americanos obtienen un mejor partido de la libertad político-económica que reina en el espacio europeo. En estas condiciones no sería de extrañar que sean los propios grandes negocios europeos los que, al tener conciencia de su inferioridad relativa en diversos sectores, se decidan a pedir la coordinación de las políticas nacionales, incluso la constitución de un poder capaz de asegurar su protección o apoyarles en la realización de sus proyectos a escala europea. Además, la ausencia de un núcleo de poder político a nivel de sus actividades europeas hace difícil la solución de conflictos entre los grupos y crea una inseguridad jurídica. Un poder político europeo sería, por lo tanto, necesario para arbitrar estos conflictos, para controlar las actuaciones de los grupos y para garantizar la seguridad y la continuidad de la obra emprendida.

Resulta evidente que los grupos de negocio necesitan un mínimo de seguridad política para orientar resueltamente su política y su actividad hacia soluciones europeas. Por falta de este armazón político que garantice la duración y la estabilidad de las relaciones establecidas en el Mercado Común, los grupos de negocio europeos se adentran en el espacio europeo sólo con prudencia y tímidamente. No tiene nada de sorprendente el hecho de que, en las actuales circunstancias, el movimiento de concentración más

importante tenga tendencia a permanecer en el interior de las fronteras nacionales y a apoyarse en los gobiernos.

* * *

Se acaba de anunciar la creación, en Luxemburgo, de un nuevo organismo financiero, Ameribas Holdings, por el Bank of America (el mayor banco de América) y la Banque de París et des Pays-Bas. Esta sociedad, cuyo capital ha sido suscrito a partes iguales entre los dos bancos fundadores, tiene por objeto efectuar préstamos a plazo medio a la industria, mediante fondos periódicamente recogidos en los mercados europeos de capitales. Fondos que se obtendrán mediante la emisión de bonos que gozarán de la garantía de ambos bancos. Como ahora están de moda los bonos a 5 años y suscritos en dólares, Ameribas los emitirá de esta forma y prestará durante un período equivalente.

Es corriente justificar la penetración americana en Europa por su superioridad tecnológica y los progresos que de ello se pueden derivar para las economías europeas. En una operación dependiente del sector bancario —directamente ligada a las dificultades que experimentan las balanzas de pagos americana e inglesa— el argumento de la preeminencia tecnológica se nos antoja un tanto dudoso. En teoría no existe ninguna operación que los bancos europeos no sean capaces de llevar a cabo y que, efectivamente, no realicen. Gracias a un acuerdo, que prefigura lo que podría llegar a ser una economía atlántica, el Bank of America ingresará sustanciales beneficios maniobrando en los mercados europeos de capitales; en los que encontrará múltiples ocasiones de desarrollar sus relaciones y de trabajar en beneficio de la expansión de los intereses americanos en Europa. Y, sin duda, las filiales y sucursales americanas en Europa obtendrán una buena parte de los fondos así reunidos.

Este ejemplo demuestra que los grandes negocios americanos hacen, poco más o menos, lo que quieren en Europa. Y de estos contactos con las economías europeas obtienen crecientes beneficios. Hemos mencionado, precedentemente, el importante contrato obtenido por la Fiat de las autoridades soviéticas. Para realizarlo, la firma italiana deberá adquirir, en los Estados Unidos, importantes cantidades de productos (se habla de un importe total de alrededor de cincuenta millones de dólares). El Departamento de Estado ha concedido las necesarias autorizaciones de exportación.

Las compañías americanas que se establecen en Europa, gozan, aparentemente, de la misma situación que las europeas. La ausencia de un poder gubernamental europeo, en particular, les causa análogas dificultades, pero

les proporciona idénticos beneficios. No obstante, esta identidad de situaciones es engañosa, ya que, en la gran mayoría de los casos, las condiciones de la partida que se juega entre los grupos americanos y europeos son muy desiguales. Y el argumento de la dimensión, que se invoca tan a menudo como factor decisivo de interpretación, está muy lejos, realmente, de explicarlo todo. Existe, también, el hecho de que para los grupos americanos Europa constituye una ocasión *suplementaria* de actividad y de beneficio (suplemento cuyo valor va en aumento), mientras que para la mayoría de los grupos europeos Europa es el campo *principal* de su actividad. Resulta mucho más fácil trabajar cuando las licencias, los conocimientos y las patentes han sido ya amortizados en los países de origen. Finalmente, existe el hecho de que la base de partida de los grupos americanos en un espacio política y económicamente unificado desde hace largo tiempo, circunstancia que les ocasione diversos controles de vigilancia, como la legislación antitrust, pero que les procura también una serie de ventajas a las que no pueden pretender las firmas de un espacio político fragmentado y que se encuentra, aún, al comienzo de su integración económica.

Además, al funcionar en un plano multinacional, las grandes sociedades han sabido evitar el caer bajo la férula de las leyes antitrust en todos aquellos países en los que producen o venden sus mercancías. «Una firma americana que absorbe a un rival extranjero con el que compite en la arena internacional, corre muy pocos riesgos —declara Philip J. Barler— de ser discutido por ningún país, incluyendo el nuestro... Resultado: las compañías internacionales pueden eludir las normas caminando, si puedo expresarme así, sobre las fallas e imperfecciones que separan a los países».¹²⁰

Consideremos el problema de la investigación científica. El Estado americano concede a las grandes corporaciones, bajo una u otra forma, una serie de créditos que cubren la mayor parte de sus gastos de laboratorio. E incluso si, en términos de finanzas públicas, esta distribución implica unos despilfarros, se efectúa de manera unificada dentro del marco de las preocupaciones globales. No sólo los recursos son muy grandes, sino que su empleo está concentrado. Lo que no ocurre en Europa, donde los gobiernos actúan en un orden disperso, con excepción de un pequeño número de sectores. Se expresa, con frecuencia, el deseo de una política científica común a escala europea y se afirma que esta conjunción de fuerzas responde a una necesidad ineluctable. Pero seguimos estando muy lejos de este objetivo, como lo demuestra la ausencia de impulso y de entusiasmo

120. *Op. cit.*, pág. 638.

de los gobiernos europeos cuando se reúnen para discutir estos problemas.¹²¹

Sucede que algunos dirigentes europeos proponen como remedio soluciones dimisionarias: compra de patentes, formación de técnicos en los Estados Unidos, instalación en Europa de laboratorios financiados por las empresas americanas. La aplicación de soluciones semejantes tendría como resultado el agravar el desequilibrio actual. Desequilibrio que, de acuerdo con determinadas opiniones, se refiere más a las aplicaciones de la investigación (cuya rentabilidad depende de las dimensiones del mercado) que a la investigación fundamental. En todo caso, estos consejos parecen olvidar la importación masiva de sabios e investigadores europeos contratados por los Estados. El *brain influx* se elevó, de 1949 a 1964, a 84.919 ingenieros, investigadores y médicos (15.523 sólo de 1963 a 1964). Los americanos esperan que la cifra total llegue a 100.000 a fines de 1966, es decir, en menos de veinte años.¹²² Estos consejos menosprecian, igualmente, las aportaciones que los técnicos locales empleados en las sociedades americanas pueden hacer al caudal de conocimientos de la casa matriz.¹²³

121. A este respecto fue característica la primera conferencia ministerial sobre la ciencia organizada por la OCDE en octubre de 1963. Un informe de síntesis de la conferencia se ha publicado con el título *Les ministres et la science*, París, OCDE, 1965. La CEE y la EURATOM estudian estas cuestiones de investigación dentro de un grupo de trabajo del Comité de política a plazo medio.

122. Según *The Times*, número del 8 de noviembre de 1966, con el título «U. S. dependence on brains from abroad. Mounting demands of the Great Society». De los 43 ganadores del Premio Nobel de física y química 16 habían efectuado sus estudios fuera de Estados Unidos.

123. Sería recomendable meditar las advertencias expuestas sobre este punto en un editorial de *Progrès scientifique* (publicación de la Delegación general de la investigación científica y técnica), número del 1 de septiembre de 1964. He aquí una cita particularmente interesante: «Del mismo modo que la investigación espacial o atómica no puede ser abordada más que por un limitado número de naciones, las aplicaciones industriales de la investigación y, en consecuencia, una gran parte de los beneficios del progreso científico, corren el riesgo de convertirse en el futuro en una exclusiva de firmas de dimensiones internacionales, es decir, de firmas americanas. Así pues, con respecto al progreso, las empresas al igual que las naciones podrán clasificarse en dos categorías: las «seguidoras» y las «pioneras». Las «seguidoras» contribuirán con sus capitales, su trabajo, su ingenio y sus capacidades intelectuales. Las «pioneras» aportarán su saber y su técnica, y se reservarán la dirección de la empresa filial; ésta será filial en el sentido de que dependerá de la casa-madre, fuente de las informaciones científicas y técnicas por las que podrá seguir la «marcha del progreso». Instalada de esta suerte, la firma pionera no dudará ciertamente en enriquecerse con los conocimientos fundamentales adquiridos por su filial. Mejor aún, la primera mantendrá en actividad los laboratorios de la segunda. El conjunto de trabajos que se desarrollarán, de acuerdo en especial con las Universidades y los laboratorios públicos, completarán los conocimientos de los directores y científicos de la casa central para mayor provecho de sus futuras aplicaciones y en particular de sus ventas de registros y licencias. A través de la red de filiales llegan a las sedes de las sociedades y, en definitiva, al país dominante, una gran parte de los conocimientos adquiridos en la nación dependiente. Por muy cortés y discreto que sea, el dominio y la explotación del más débil por el más fuerte no es menos real y completo.»

La partida, pues, entre las firmas europeas y las americanas es totalmente desigual. Desigualdad que no es la misma en todos los sectores. Es sabido que en la electrónica, en la aviación o en las comunicaciones espaciales es aplastante. Las relaciones que se desarrollan en estos terrenos entre las firmas americanas y las europeas son de dominio de las primeras. Incluso en el caso de que se establezca *joint ventures* o *partnerships*, éstos conducen de hecho, a una pérdida del control por parte del asociado europeo, que, ante la amenaza de aplastamiento, prefiere asociarse, las más de las veces, con el fuerte que le resolverá sus problemas financieros y evitará que pierda su capital. Claro está que las firmas americanas aportan su técnica o su potencia financiera, pero inician también lo que algunos autores han llamado el proceso de «vasallaje». En otros sectores, no obstante, la competencia es más equilibrada, sobre todo cuando las investigaciones no son subvencionadas por el gobierno americano. Así, por ejemplo, en el sector químico en el que las empresas europeas pueden enfrentarse a las americanas sin tener las dimensiones de estas últimas, las cuales poseen, a su vez, la ventaja de su potencia financiera basada, en su mayor parte, en la autofinanciación. De acuerdo con los testimonios que hemos recogido de especialistas, las empresas americanas no disponen, contrariamente a lo que se cree, de ventajas sustanciales ni desde el punto de vista organización ni desde el de estudios de mercado. Pero sea cual fuere la eficiencia de la investigación europea en el sector químico, la fuerte concentración ofrece la posibilidad de explorar simultáneamente diversos filones y la de pasar rápidamente a su aplicación. Contrariamente, de la parte de precios y salarios, la balanza se inclina a favor de las grandes empresas europeas. Este género de competición equilibrada puede tener resultados positivos comprimiendo los precios, aumentando las cantidades y la gama de los productos disponibles y estimulando el crecimiento y la concentración de las industrias europeas.

No obstante, los aspectos positivos de algunos sectores no deben ser extrapolados y generalizados según el método empleado por los defensores a ultranza de las inversiones americanas en Europa. En la mayoría de los sectores de punta, la penetración americana tiende a acentuar el desequilibrio, la deteriorización de la balanza europea de patentes y las relaciones de potencia. Las consecuencias sociales y políticas de esta evolución son extremadamente graves. Incluso hombres que no sienten ninguna hostilidad preconcebida contra las inversiones americanas admiten que su concentración en diversos sectores de punta hace pesar «una amenaza cierta sobre la independencia de los países afectados».¹²⁴ La existencia de un vasto mer-

cado económico desprovisto de un regulador y de un coordinador político representa para los grupos europeos un suplemento de poder económico y un aumento de su capacidad de beneficio. Ventaja que pierde una gran parte de su valor cuando se trata de afrontar a rivales que disponen ya de una inmensa potencia adquirida en otra parte en condiciones particularmente favorables y que son impermeables a cualquier otra consideración que no sea este rendimiento, en el estricto sentido de la palabra. La falta de un poder político es, pues, capaz de producir serios sinsabores a los grupos europeos e, inversamente, permite a las firmas americanas ganar la partida en todos los terrenos.

* * *

No entra dentro de nuestros propósitos el enunciar las condiciones que debería reunir un poder político europeo para asumir correctamente las responsabilidades de la regulación y de la supervisión de la integración económica, esencialmente desde el ángulo de la concentración de los negocios. Diremos, únicamente, que no le podemos concebir más que con la legitimidad que se deriva del sufragio popular universal y representando a *todas* las familias partidarias de una Europa. De igual forma nuestro objetivo presente no nos lleva a evaluar las posibilidades de la creación de un poder de esta clase ni a apreciar los medios utilizados, hasta el presente, para promover esta creación. Bastará con observar que se ha empezado a iniciar un proceso de integración económica y que se continúa, según ciertas orientaciones, con el consentimiento, tácito o explícito, de la mayoría de las fuerzas socio-políticas. Nos parece que, partiendo de esta base, la constitución de una autoridad gubernamental europea es una condición necesaria para un control político eficaz de los grupos del sector privado, aquellos cuyas decisiones son tomadas en centros de poder europeos pero también aquellos que, aunque trabajando en Europa, reciben consignas y directivas de centros extraeuropeos.

Condición necesaria para una democratización de la máquina económica europea, la formación de un poder político correspondiente a las dimensiones de esta actividad no aporta, por sí sola, la garantía suficiente de una evolución semejante. Esta evolución exige que los gobiernos estén decididos a tomar la iniciativa y que reciban un apoyo suficiente del público. Creemos conocer, bastante bien, la potencia socio-política de los grupos de negocio tanto nacionales como extranjeros y poseemos una idea bastante precisa de los medios de que disponen para reducir y, a veces, para anular las implicaciones del sufragio universal. Tampoco olvidamos el peso, tantas veces negado, de las influencias tecnocráticas. El único medio del que

124. La expresión se debe a Philip J. Barber, op. cit., pág. 636.

disponen los ciudadanos, por medio de los partidos que les representan, para vigilar el desarrollo de la vida económica y para promover nuevas orientaciones es la consolidación, la restauración o la construcción de un poder político, a pesar de los defectos y de las insuficiencias que son sus habituales características. A pesar de tantas amarguras y de tantas decepciones no hay nada que pueda sustituir a este poder, del que diríamos, a la inversa de los que creen ver en él una fórmula ya sobrepasada, y repitiendo una frase célebre, que sigue siendo una idea nueva en Europa. En Europa y en otras partes, bien entendido.

CONCLUSION

Hace algunos años circulaba una especie de máxima en los medios directamente interesados en la unificación europea: la Europa de los negocios está hecha, la Europa política está a punto de hacerse. No se decía siempre, pero se daba a entender, que la primera de estas Europas tenía el suficiente mordiente y dinamismo como para acelerar el nacimiento de la segunda. Con cierto retraso, nos sentimos tentados por decir que esta argumentación reposaba en principios un tanto simplistas. Pero lo que parece dudoso e incierto, si nos atenemos al corto espacio de tiempo transcurrido, ¿no tiene, acaso, mayores probabilidades de realizarse dentro del marco de un período mayor de tiempo? ¿Y es que no nos sentimos demasiado inclinados a abstraer los efectos de la duración?

* * *

La Europa de los negocios parece, ciertamente, en vías de realización. A diferencia de los intercambios comerciales y de las ententes industriales de los años 30, estos movimientos se desarrollan ahora dentro de un marco institucional. Al crear las Comunidades Europeas en virtud de una decisión fundamental de naturaleza política, los Seis Países han establecido un sistema común de instituciones y de normas que regulan las actividades económicas dentro de ciertos límites. Este sistema introduce en la vida política de los países miembros un escalón suplementario de gestión y de ordenación dentro de las materias incluidas en el Tratado. La integración, en su etapa actual, no concierne más que a un sector especializado, por muy importante que pueda ser, de los negocios públicos de los seis países. Los límites reales de este poder comunitario han sido puestos de relieve por la crisis desencadenada en junio de 1965. De todas formas, este embrión de poder común excluye, por el momento, actividades tan indisolublemente

ligadas al ejercicio del poder político como lo son los de la defensa nacional y la política extranjera. A pesar de esta debilidad congénita, la Comunidad europea forma un sistema político naciente, pero limitado a una función sectorial o departamental. Por este mismo hecho, la estructura comunitaria asegura, como lo ha demostrado la última crisis de la CEE, una cierta estabilidad de las relaciones económicas entre los seis países.

Tanto los intercambios comerciales como la interpenetración económica se inscriben en este armazón institucional que les imprime un sentido de duración y de continuidad. El desarrollo de estos intercambios no se ha visto afectado por las dificultades y divergencias políticas. La política internacional francesa se ha opuesto, en numerosos puntos, a la política de la República Federal. No por ello ha dejado de ser ésta el primer comprador y el primer vendedor de aquélla. Además, las transacciones intraeuropeas progresan a un ritmo acelerado no sólo en la CEE sino también en la Zona de Libre Cambio y, hasta el presente, las consecuencias de la división económica de la Europa Occidental en dos espacios distintos han sido modestas. Hay que señalar, sin embargo, que los intercambios en el interior de cada uno de estos espacios económicos, así como los efectuados entre ellos, se han beneficiado de una coyuntura económica favorable a la estabilización, a la que también han contribuido. Es decir, que el conjunto de estas relaciones e intercambios no ha pasado por la prueba de una crisis económica, lo que habría constituido un test inmejorable de su solidaridad.

El cuadro es, desde luego, diferente si se considera el grado de interpenetración de las estructuras industriales y financieras, así como el nivel de coordinación de las políticas económicas gubernamentales. En ninguno de estos dos planos, la «concertación» —utilizando el neologismo de moda— ha sido objeto de realizaciones decisivas. La formación de un capital europeo, o intraeuropeo si se prefiere, queda muy en retaguardia de la penetración del capital americano en Europa. El ejemplo Gevaert-Agfa sigue siendo único.

La influencia de los intercambios comerciales así como la de las ententes económicas no es, desde luego, desdeñable. Pero las relaciones que de ellos se derivarían no tienen ni la misma duración ni la misma solidez que las que resultarían de la formación de unidades multinacionales de producción que distribuyeran sus puntos de fabricación sin tener en cuenta las fronteras políticas. Por regla general, las firmas de los países europeos no han alcanzado todavía este estadio de integración.

Es tentador decir que estas reservas tienen su origen en las vicisitudes del proyecto de unión política. El Mercado Común ha resistido todas las tormentas, así como los peligros que para él implicaba la Kennedy Round, actualmente bastante atenuados. Si la CEE conserva su solidez y su cohe-

rencia, se encontrarán los medios de afirmar o de atenuar las consecuencias de la división económica en Europa, sin poner, por ello, en peligro los principios de la integración comunitaria. Por el contrario, el buen funcionamiento del Mercado Común no conduce, por sí solo ni automáticamente como a menudo se ha pretendido por necesidades de actuación, a la creación de una unión política. Pero va preparando el terreno y los fundamentos y, a la larga, pondrá a los gobiernos ante un dilema: o diluir el proyecto inicial en una zona comercial o darle el complemento indispensable de un armazón político. El aplazamiento de esta elección provoca, con las dificultades que de ello se derivan, una cierta inseguridad y al tiempo una neta fluctuación en los medios políticos y económicos.

Las condiciones actuales son propicias a una intensificación de los intercambios y a una multiplicación de las asociaciones, pero no son favorables a una superveniencia de fusiones intraeuropeas, a las que, por otra parte, los gobiernos interesados no parecen demasiado dispuestos a impulsar. Las firmas americanas, cuya potencia reposa en las tolerantes bases de que disponen en los Estados Unidos, son las primeras en reestructurar sus actividades a escala de las dimensiones europeas. En este aspecto, a algunos autores les agrada atribuirles el papel de federativos económicos. Pero silencian el hecho fundamental de su carácter extraeuropeo. No olvidemos, tampoco, que en diversos terrenos (la construcción aeronáutica, por ejemplo) la acción de las firmas americanas ha tenido como objeto o por resultado el de minar o frenar las posibilidades de cooperación europea.

* * *

La interpretación de las relaciones entra la Europa de los negocios y la Europa política exige unas respuestas matizadas. Las realizaciones, incluso limitadas, obtenidas en el seno de la primera han sido, indudablemente, alentadas por el hecho de que, durante estos últimos veinte años, la idea de una aproximación entre los países europeos ha estado flotando continuamente en el ambiente. Los que se oponen a la realización de semejante movimiento o parecen comprometer su desarrollo, son acusados de volverse de espaldas al futuro. Este clima ha influido, probablemente en cierta medida, en el comportamiento de los hombres de negocios, quienes, por otro lado, han descubierto nuevas posibilidades de expansión en el espacio europeo. De ello se deriva un desarrollo de las relaciones de negocios intraeuropeos, capaz, a su vez, de reforzar el peso de la ideología europea y de crear las bases de una cooperación más amplia. Pero para que este doble movimiento continúe y se mantenga por sí mismo, ¿no sería

necesario, de aquí en adelante, que el proyecto político reciba ciertos principios de realización auténtica?

Es cierto que se puede plantear la cuestión de otra manera, preguntándose si el mundo de los negocios no es susceptible de ser el catalizador de la unión política europea. A este respecto se pueden concebir dos hipótesis. La primera sería que la concentración europea se continúe a despecho del vacío político y aprovechándose, al menos en parte, del mismo. Es posible que esta disociación entre lo económico y lo político haga más sensibles los peligros de una concentración económica sin contrapartida gubernamental. El desequilibrio es tanto más grave cuanto que no existe contrapeso sindical. En esta hipótesis la acción catalizadora del sector de los negocios sería de naturaleza indirecta y es permisible pensar que no favorecería el movimiento si lo interpretase como un esfuerzo encaminado a restringir su libertad de maniobra. Digamos, para apoyar nuestra razonamiento, que en los Estados de estructura federal los defensores de la libertad empresarial han utilizado, frecuentemente, el argumento del federalismo para oponerse a la formación y a la expansión de un poder económico central de naturaleza pública.

Nuestra segunda hipótesis es la de que el mundo de los negocios podría desempeñar, por sí mismo, el papel de catalizador exigiendo una reglamentación europea de la penetración americana en Europa (hipótesis que lleva consigo algún elemento de programación europea). En esta ocasión la acción catalizadora sería directa. Actualmente, esta hipótesis tiene muy pocas probabilidades de realizarse, pero uno puede preguntarse si las firmas americanas, debido a la agresividad de que hacen gala frente a sus competidores europeos y a la brutalidad de sus métodos, no están a punto de crear las condiciones que harían inevitable una reacción semejante. La insistencia desafortunada con la que la Administración americana coloca los activos y los beneficios exteriores de estas firmas al servicio de la balanza de pagos de los Estados Unidos no contribuye, ciertamente, a mejorar la tensión. La reticencia, y a veces, la exasperación de numerosos círculos europeos de negocios respecto a la explotación sistemática de los recursos europeos (incluido capitales) por los grupos americanos es un hecho que no ha producido, aún, todas sus consecuencias.

Algunos medios americanos en el extranjero sienten vivamente el problema. Y el presidente de Hill and Knowlton Internacional (Ginebra) acaba de preconizar toda una serie de medidas para remediar la situación y hacer que la presencia de las firmas americanas sea menos irritante para la opinión local.¹ La idea central de estas proposiciones es la de que las

1. Según la *Tribune de Genève*, número del 6 de octubre, 1966.

compañías americanas en Europa, deben tender a la internacionalización de sus estructuras y de su gestión (repartición del capital haciéndolo tan internacional como sea posible; internacionalización de los estados mayores y posibilidades para los colaboradores europeos de tener acceso a las informaciones confidenciales; integración de los equipos de investigación que trabajan en los Estados Unidos y en Europa...). Sin discutir el valor de estas sugerencias, que en diversos puntos coinciden con las condiciones impuestas por M. Debré a la entrada de capitales extranjeros, observamos que su aplicación exigiría un profundo trastrueque de las prácticas actuales y costaría mucho tiempo. Por lo demás, esta internacionalización no cambiaría en nada la dominación del mercado por las firmas americanas y al hecho de que una buena parte de su expansión en Europa sea financiada con ayuda de recursos europeos.

* * *

Cuando los proyectos de unión europea fueron lanzados a partir de 1948, sus promotores tuvieron siempre como objetivo la creación de una Europa autónoma. Si insistieron tanto, sobre todo, en los aspectos constructivos, sus proyectos se beneficiaron ampliamente, al menos al principio de su realización, del temor de una expansión soviética, que se manifestaba en amplios círculos europeos. El temor de una amenaza exterior no es, desde luego, un factor permanente para las uniones entre comunidades políticas, pero con frecuencia ha suscitado, estimulado o acelerado su creación en numerosas experiencias de federación, sin garantizar, por lo demás, su continuidad. Hoy, una nueva amenaza, pacífica pero importante por sus consecuencias, planea sobre los países europeos: la de los potentes negocios americanos que han emprendido la conquista del gran mercado europeo. En el curso de nuestro análisis hemos comprobado que en la mayoría de los sectores de punta, los más dinámicos y los más determinantes en el futuro, los gigantes americanos ocupan, o intentan hacerlo, posiciones dominantes, sin preocuparse de las reacciones de los países conquistados. Este predominio económico se dobla con el retraso tecnológico y científico de Europa con respecto a los Estados Unidos.

No obstante, la lenta toma de conciencia, seguida de algunas reacciones aún esporádicas, anuncia un consenso cada vez más amplio de los europeos de todas clases, como lo testimonian declaraciones recientes en el Parlamento europeo y en la Asamblea consultiva del Consejo de Europa. «La capacidad de descubrimiento desempeña hoy día el papel —según Robert Marjolin— que en el pasado desempeñaba la posesión de yacimientos de materias primas y de fuentes de energía». Y el vicepresidente de la Comi-

sión de la CEE concluye: «Estamos a punto de condenarnos a un subdesarrollo que hará, muy pronto, nuestro declinar irremediable». Estas proposiciones se aproximan a las de Olivier Reverdin, presidente suizo de la comisión cultural y científica de la Asamblea consultiva: «Europa se encuentra ante una alternativa totalmente clara: o bien consigue seguir intercambiando, en forma suficiente, patentes e invenciones, gracias al desarrollo de la técnica, y conseguirá mantener su independencia, o bien deja de inventar y se transforma en solicitante, en subejecutante de las industrias de más allá del Atlántico, en satélite, para terminar». Los europeos, pioneros de la ciencia y de la industria, pierden progresivamente la iniciativa a manos de los grandes polos de desarrollo y de los centros de ordenación situados al otro lado del Atlántico. La aventura científica y técnica del hombre europeo, ¿habrá cambiado de continente?

Los efectos políticos de esta tendencia, que se destaca claramente, son inconmensurables. El control de las comunicaciones y del núcleo del equipamiento moderno (caso de la electrónica) no es una simple cuestión de beneficio industrial sino de poder nacional. Bajo el efecto de la invasión americana, los centros reales de decisión económica se desplazan hacia el exterior, privando así a los agentes privados y a los responsables políticos de autonomía en los sectores vitales. Y lo que es peor todavía, el refuerzo de la posición dominante de los americanos en los sectores que dirigen el futuro europeo vaciará, poco a poco, de todo contenido real el ejercicio del poder político en esta materia fundamental. Los Estados verían restringirse peligrosamente su capacidad de decisión y degradarse rápidamente la eficacia de sus medios. Se les escapará lo esencial, es decir, el control de los sectores que condicionan el progreso económico y social de una comunidad política. De esta forma, los gobiernos europeos al igual que los dirigentes económicos, que los sabios y que los técnicos se enfrentan, desde ahora, con una opción fundamental para el futuro de Europa: dimitir ante la pujanza americana o recoger el desafío.

Ahora bien, los esfuerzos separadamente emprendidos por determinados gobiernos y dirigentes europeos, por indispensables y elogiables que puedan ser, no se ajustan a la medida de la potencia de los gigantes americanos. Concentraciones o investigaciones efectuadas a escala de las naciones europeas, incluso las mayores, no son capaces de resistir, salvo contadas excepciones, a los asaltos de la industria y de la técnica americana. Por ello, recoger el desafío equivale a la puesta en común, en un plazo más o menos breve, de todos los recursos europeos en los sectores vitales. La penetración americana puede, de este modo, provocar el despertar de los europeos. Desde esta perspectiva, la amenaza americana tiende a convertirse en un nuevo motor de la integración europea. El temor de la intervención militar

de antaño ha sido sustituido por la realidad de una invasión pacífica: la hegemonía económica y técnica de los americanos. Frente a este desafío la integración europea tiene posibilidades de ser de nuevo impulsada desde bases realistas y sólidas.

* * *

La respuesta europea puede revestir diferentes formas. Para afirmarse frente a los americanos, los europeos podrían esforzarse, conscientemente o no, en copiar el modelo americano. La acción de las fundaciones y de otras organizaciones culturales americanas tiende, con mucha constancia, a empujarles por este camino. Esta tentación se patentiza en diversos terrenos, aunque la diferencia estructural que separa a las firmas europeas del patrón americano sea considerable. Alineándose tras las huellas de la experiencia americana o de la soviética, a las que por otro lado ha dado nacimiento, ¿no traicionaría Europa su vocación? ¿No está, por el contrario, llamada por su tradición y por su situación a innovarse forjándose un modelo propio y procurándose un estilo nuevo de pensamiento y de vida? Pesa sobre Europa la tarea de hacer coexistir oposiciones engendradas por ella misma, de asimilar las aportaciones exteriores y de recrear una dimensión humana a las ciencias y técnicas del futuro. El camino es difícil y exige un esfuerzo constante de imaginación y de producción. A este precio es como será posible construir una sociedad auténticamente europea.

Estas observaciones no equivalen al deseo de una solución de tercera fuerza o de un modelo equidistante de los modelos americano y soviético. Se trata de inventar progresivamente una solución diferente, sin dejarse deslumbrar por ciertas apariencias o propagandas y considerando que el progreso técnico no entraña, necesariamente, el progreso social o cultural. Mucho más cerca hoy del modelo americano que del soviético, los países de Europa Occidental deben demostrar, a no ser que se acepte el naufragio de Europa como centro de civilización, que la industrialización no lleva obligatoriamente a la americanización.

Se pueden buscar los principios de esta nueva Europa en numerosas direcciones y es, justamente, esta apertura a orientaciones diversas lo que constituye el mejor triunfo de la experiencia europea. Algunos estiman que la construcción de una sociedad nueva está subordinada a la colectivización de los grandes medios de producción industrial y bancarios y a la aceptación por la colectividad de nuevos sectores de punta, especialmente de aquellos que, sin esta medida, corren el peligro de caer bajo control americano. Para ellos, la eliminación de la propiedad privada de los bienes de producción es la condición necesaria aunque no suficiente (la expe-

riencia adquirida a este respecto desde 1945 es difícilmente refutable) para el mejoramiento integral de las estructuras socio-económicas. Otros no creen que la colectivización proporcione, necesariamente, un carácter público a los medios de producción ni creen en el modo de gestión como una solución posible ni incluso deseable en las sociedades fuertemente desarrolladas: sus preferencias se inclinan por la solución de un control público eficaz ya que les parece que garantiza el mantenimiento de la diversificación del poder en una sociedad.

Los dos autores de este libro no han logrado, en absoluto, ponerse de acuerdo en sus opiniones: uno de ellos, Jean Meynaud, considera la colectivización como un principio esencial de optimización social, en tanto que el otro, Dusan Sidjanski, se inclina hacia la solución del control público y de lo que se llama frecuentemente la economía mixta. No obstante, los dos estiman que la centralización, aunque muchas veces indispensable o útil sobre todo en el ámbito económico, no es siempre la mejor solución: existe, hoy día, en círculos amplios una decidida preferencia por los organismos gigantes, pero se sabe que éstos son peligrosos para la libertad humana y que no es cierto que posean siempre la mayor eficacia. En realidad, existen sectores en los que la gestión debe obedecer a impulsos centrales, pero hay otros en los que es aconsejable dejar la decisión a unidades descentralizadas, de base funcional o local.

Estas observaciones se aplican, sobre todo, a la comunidad política europea. Hay que utilizar el doble criterio de la libertad y de la eficacia para determinar la repartición de los ámbitos o de los problemas entre los diversos niveles de atribución y los diferentes modos de gestión de los negocios sociales. El punto esencial es que la aproximación y la unión de los países europeos no haga nunca de Europa el *meeting pot* en el que se disolverían nuestra riqueza y nuestra diversidad culturales. Creemos organismos europeos para la exploración espacial y el cálculo electrónico, planifiquemos nuestros ferrocarriles y nuestra producción de carbón a escala continental, pero conservemos nuestras lenguas nacionales y, si no es demasiado tarde, salvaguardemos nuestras lenguas regionales, sin las cuales corre el riesgo de perderse el acceso a tantas riquezas literarias.²

* * *

El principal defecto de estas conjeturas es la falta de distancia con referencia a los fenómenos considerados y a la extrema brevedad del período de observación que les sirve de fundamento. A fuerza de hablar de ace-

2. Sobre los problemas de la cultura de Europa no podemos dejar de citar las obras de Denis de Rougemont, en especial *L'Aventure occidentale de l'homme*, 1957.

leración de la historia llegamos a pensar que los comportamientos humanos son susceptibles de evolucionar a gran velocidad y nos extrañamos, en consecuencia, de las resistencias suscitadas por las innovaciones que, sin embargo, parecen útiles y deseables. Pero, quizá, sin que nos demos perfecta cuenta, estén ya presentes aquellos factores capaces, a la larga, de transformar radicalmente la situación.

Ocurre que los historiadores de imperios pasados o de épocas acabadas dicen, para expresar la rapidez de una evolución decisiva, que tuvo lugar en menos de un siglo o de un medio siglo. Los datos escogidos como puntos de partida y de llegada de una evolución específica se encuentran, a veces, singularmente alejados. Ahora bien, el Congreso de la Haya data de hace una veintena de años y el Mercado Común funciona desde hace apenas diez: intervalo de acontecimientos (comenzando por la evolución de los países comunistas europeos) susceptibles de influir en la formación de una Europa política y en condiciones que, en lo esencial, escapan a cualquier previsión.

El análisis sistemático de la realidad política inmediata es necesario, pero quienquiera que lo emprenda de buena fe no dejará de recibir una lección de modestia.

Este texto, redactado a principios de junio de 1967, señala, sin pretender llegar a una enumeración exhaustiva, algunos de los elementos nuevos presentes desde el envío de esta obra a la imprenta.

CONCENTRACIONES NACIONALES

El movimiento ha continuado, de una forma regular, en los diferentes países europeos e independientemente de las fluctuaciones políticas. A este respecto es muy significativo el caso de Inglaterra; desde su vuelta al poder, los laboristas han olvidado que calificaban a las fusiones como «canibalismo industrial» y no dejan de estimular los reagrupamientos. Se han efectuado muchas nuevas operaciones, como por ejemplo la absorción de Rover (automóviles) por Leyland o la de Crompton Parkinson (motores diesel) por Hawker Siddeley. Están a punto de producirse numerosas operaciones en los sectores de las máquinas-herramientas, edificación y construcción mecánica y marítima.

Una evolución semejante se está afirmando en Suiza. La operación más significativa de estos últimos meses la ha constituido el acuerdo entre Brown Boveri y Maschinenfabrik Oerlikon. Acuerdo que reúne el potencial y los recursos de las dos firmas con vistas a favorecer y facilitar una mayor penetración de la industria suiza del material eléctrico dentro del mercado mundial. Aun cuando los asociados han rehuido el término fusión, los comentaristas suizos lo han utilizado para caracterizar esta unión. No es éste un caso aislado en la economía helvética: recuperación de la fábrica suiza de vagones y ascensores de Schlieren por Schindler (ascensores y máquinas motrices), adquisición de la fábrica de locomotoras de Winterthur por Sulzer; suscripción de un estrecho acuerdo, con intercambio de acciones,

entre Paillard (máquinas de escribir y cámaras) y la fábrica Precisa, de máquinas de calcular, de Zurich, etc. Hay muchos que creen necesaria la extensión de este proceso de concentración, especialmente en el sector de la industria relojera.¹

En Francia, la publicación de los resultados esenciales del censo industrial llevado a cabo en 1963 ha confirmado, por una parte, la persistencia de las viejas estructuras (88,1 % de las empresas emplean menos de 10 obreros y no representan más que el 10 % de la producción total) y, por otra, la tendencia a la concentración en numerosos sectores (1.400 empresas representaban, en aquellos momentos, la mitad de la producción nacional).² Destacamos reagrupamientos en el sector cervecero (creación, en julio de 1966, de la Sociedad Europea de Cervecerías que representa el 30 % del mercado nacional), en el de la industria relojera (importante concentración efectuada en abril de 1967 alrededor de France-Ebauches) y en el de las materias plásticas (acuerdos entre Rhône-Poulenc y Péchiney-Saint-Gobain). Las opiniones de los especialistas, en cuanto al valor económico de este movimiento,³ distan mucho de ser concordantes.

En lo referente a Alemania, uno de los problemas que más llama la atención es el de la industria del automóvil. Los técnicos se preguntan si este ramo, necesitado de la realización de un estadio superior de concentración, no llegará a encontrarse, finalmente, en una situación análoga a la de la industria petrolífera. Parece ser que en la actualidad, se están realizando determinados esfuerzos para una cooperación más profunda.⁴

CONCENTRACIONES EUROPEAS

La situación no ha experimentado ningún cambio notable. Los acuerdos de concentración continúan realizándose principalmente a nivel nacional,

1. Ver, sobre este punto, las observaciones de J. Hegetschweiler en *l'Ordre Professionnel* (Ginebra), n.º del 14 de abril de 1967.

2. Según *Etudes et Conjoncture* n.º de febrero de 1967.

3. Ver *Le Monde*, n.º del 7 de enero de 1967, pág. 18.

4. Para un análisis sistemático de los datos relativos al ejercicio 1965-66 ver el n.º de abril de 1967 de *Direction*, serie de números análogos (ver pág. 55 nota 9 y pág. 57 nota 12). J. Houssiaux expresa un juicio relativamente pesimista sobre el movimiento: «la mayoría de las fusiones (p. 343) han sido simples operaciones de clarificación, reorganizaciones internas de grupos industriales o la ratificación de la desaparición de firmas naturalmente condenadas. Los resultados, en su conjunto, han sido poco satisfactorios...». No obstante, Houssiaux admite que operaciones de una mayor validez han sido efectuadas recientemente bajo la presión de la competencia extranjera. Sobre los resultados de algunas operaciones nuevas (Thomson-Houston y Hotchkiss-Brandt; Renault-Peugeot) ver dos artículos de Alain Murcier en *Le Monde*, números del 16 y del 17 de marzo de 1967 («La práctica de las concentraciones industriales: dos ejemplos»).

y si existe un asociado extranjero lo más frecuente es que sea americano.⁵ Resaltamos, entre las operaciones efectuadas, la entrada de la Compagnie Générale Transatlantique y de la Cunard Steam Ship en la Atlantic Container Line —grupo que reunía ya a tres armadores suecos y a un holandés— con el fin de asegurar el transporte rápido por medio de containers entre Europa y la costa oriental de los Estados Unidos.⁶ Señalemos, igualmente, el muy reciente acuerdo (mayo de 1967) entre Citroën y la firma alemana Neckarsulmer (NSU) dirigido a la fabricación del motor Wankel por mediación de la sociedad Comotor (cuyo domicilio se ha fijado en Luxemburgo), así como el acuerdo entre la sociedad suiza Hammerli y la sueca Husqvarna dentro del sector de las máquinas de coser. A señalar que se rumorea la presencia de negociaciones y de procedimientos bursátiles dirigidos a la creación de un consorcio azucarero europeo.⁷

Dentro de lo que nosotros hemos llamado el desbordamiento de las fronteras zonales (CEE y AELE) se observará que la sociedad suiza Tobler, fabricante de chocolates, acaba de decidir (abril 1967) la transferencia de parte de su producción a Stuttgart (en razón de las discriminaciones aduaneras y de las dificultades de la mano de obra). Ya hemos subrayado anteriormente los esfuerzos realizados por la industria química suiza para desarrollar sus implantaciones dentro de la CEE. Igual estrategia puede observarse en la industria química inglesa (favorable, además, a la entrada de la Gran Bretaña en el Mercado Común). La Imperial Chemical Industries ha comenzado la construcción de unas enormes fábricas en Alemania y en Holanda (el total de las sumas empleadas en estas inversiones deberá alcanzar en 1970 los 100 millones de libras). Distiller se ha asociado con varias firmas francesas para producir cloropren y gas carbónico. Albright and Wilson tienen participaciones en fábricas de siliconas y de detergentes en toda Europa. Estos ejemplos, sin olvidar los casos de Unilever y Shell, reafirman la voluntad de la industria química inglesa de hacer frente a todas las situaciones.

En el sector bancario se anuncia la próxima creación de una Société Financière Européenne constituída, a partes iguales, por seis grandes bancos, uno de los cuales es americano: Banca Nazionale del Lavoro; Dresdner Bank; Banque Nationale de Paris; Algemene Bank Nederland; Barclay's Bank y Bank of America. La sociedad, que tendrá su domicilio social en París, dispondrá de un capital inicial de 37,8 millones de francos. El objeto de este Banco será estimular las inversiones industriales, especialmente

5. El punto ha sido correctamente subrayado por G. Sacco «Industrial concentration in Europe», *Lo spettatore internazionale*, enero-febrero 1967, págs. 62-63.

6. De acuerdo con *Le Monde*, n.º del 30 de diciembre de 1966, p. 12.

7. Según la *Tribune de Genève*, n.º del 21 de abril de 1967.

las que afectan a dos o más países. Se prevén tres tipos de inversiones: inversiones intra-europeas; inversiones efectuadas en Europa por grupos extraeuropeos e inversiones hechas fuera de Europa por grupos europeos. Los promotores de la nueva Sociedad han declarado expresamente que sus actividades se dirigirán a favorecer la integración económica en el interior de Europa y entre Europa y los Estados Unidos.⁸

DISPARIDAD ENTRE LAS FIRMAS AMERICANAS Y LAS EUROPEAS

Los observadores admiten hoy día unánimemente que la diferencia tecnológica y financiera que separa a las firmas de ambos continentes no ha sido sustancialmente reducida por el movimiento de concentración de estos últimos años. Algunos incluso afirman que esta distancia tiende a aumentar.

De conformidad con un reciente estudio de la Compagnie Lambert para l'Industrie et la Finance,⁹ los Estados Unidos poseían, en 1965, trescientas de las quinientas mayores empresas industriales del mundo (excluidos los países socialistas). La CEE, con un nivel semejante de población, tenía sólo 69 (sin contar a la Royal Dutch Shell ni a Unilever). Por el contrario la AELE con una población de 91 millones disponía de 70 si bien es cierto que 55 pertenecían al Reino Unido (sin incluir ni a Royal Dutch ni a Unilever). El total europeo, incluyendo las dos empresas anglo-holandesas, se eleva, por lo tanto, a 141. Si nos limitamos a las 87 empresas que realizaron una cifra de negocio superior a mil millones de dólares 60 son estadounidenses y 25 europeas (las otras dos se encuentran en el Japón).

Ya hemos visto que, según determinados expertos, el proceso de concentración europea se halla dificultado por la ausencia de un estatuto europeo de sociedades. Del 13 al 15 de abril ha tenido lugar en Deauville, por instigación del Barreau de París, un congreso sobre la sociedad de tipo europeo. El congreso, que reunió en su seno a 250 juristas y representantes del mundo industrial y financiero, ha preconizado la promoción de una sociedad de tipo europeo cuya forma debería ser la de una sociedad anónima, justificando poseer un domicilio social real en alguno de los países de la CEE. El proyecto (que no se ha decidido abiertamente ni por la tesis del

8. Según *L'Espresso*, n.º del 30 de abril de 1967, p. 9. El primer presidente de la sociedad será Alberto Ferrari (actualmente director general de la Banca Nazionale del Lavoro).

9. Anexo al informe del ejercicio 1966.

gobierno francés ni por la sustentada por la Comisión) se caracteriza, sobre todo, por la formación de una jurisdicción común en esta materia ante el Tribunal de Justicia.¹⁰

No obstante, según diversos expertos, la debilidad de las concentraciones europeas obedece a otras causas además de a la ausencia de un marco jurídico especial. De acuerdo con A. Roux, vicepresidente del C.N.P.F., la creación de un estatuto de la sociedad europea proporcionaría muchas satisfacciones intelectuales «pero jamás se han visto evoluciones económicas engendradas automáticamente por una estructura jurídica nueva».¹¹ La realización de una fusión, estima A. Roux, supone el establecimiento de lazos de confianza exigidos por el franqueamiento de etapas intermedias y la ejecución de operaciones parciales (acuerdos técnicos, creación de filiales comunes, repartimiento de las fabricaciones). Ahora bien, la realización de estos estadios se encuentra comprometida por los frenos jurídicos y psicológicos que los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma constituyen. A. Roux llega hasta a decir que este dispositivo ha entrañado una debilitación progresiva de los contactos en profundidad entre los industriales europeos. Contactos que, según él, serán muy difíciles de reanudar.

Nos hallamos aquí, de nuevo, ante la tesis del empresariado francés, según la cual el remodelado de las estructuras industriales europeas exige una flexibilización del dispositivo comunitario antitrust. Ciertamente es que algunos otros creen que la debilidad de la concentración y, sobre todo, de las fusiones tiene como base la insuficiencia de los esfuerzos realizados en lo que a la unificación política se refiere. No existe, por ello, ninguna clase de incentivo para los negocios en entrar dentro de esquemas de reagrupamiento multinacional. Dentro de esta línea, se ha afirmado que el movimiento nacional de concentración constituye una amenaza para las instituciones comunitarias.¹²

De todas formas, la negociación de un estatuto comunitario lleva aparejada numerosas dificultades, en el orden jurídico y fiscal sobre todo. Algunos especialistas se han preguntado si no sería deseable utilizar, a partir de ahora, fórmulas menos ambiciosas pero que permitirían la obtención de una gran parte de las ventajas de la concentración. Así, L. Duquesne de la Vinelle ha propuesto la trasposición, al plan comunitario, del sistema adoptado en 1955 por las sociedades belgas de producción y de distribución de la electricidad a fin de obtener la racionalización de la

10. Según *Le Monde*, n.º del 18 de abril de 1967, p. 21.

11. En *La Vie Française*, 20 de enero de 1967.

12. Punto de vista expresado por G. Sacco, op. cit., p. 63.

industria y la reducción de los precios de la corriente eléctrica.¹³ Cree que empresas pertenecientes a varios países miembros podrían integrarse en una organización común, soslayando, al menos provisionalmente, los problemas del estatuto jurídico y de fusión de los patrimonios. De este modo, podrían formar un comité de gestión dotado con las competencias apropiadas y cuyos miembros se comprometerían a respetar las decisiones tomadas. Pero está claro que una fórmula semejante plantea, inevitablemente, el problema de la interpretación de los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma.

La desigualdad de potencial existente entre las firmas americanas y las europeas tiende, generalmente, a teñir de desigualdad los acuerdos concluidos por las primeras con las segundas. Ocurre a veces, no obstante, que el asociado europeo sea lo bastante fuerte como para restablecer un equilibrio más estable. Este es el caso concreto del acuerdo suscrito entre Nestlé Alimentana y la Standard Oil New Jersey que abarca la investigación en el campo de las proteínas sintéticas a partir de los hidrocarburos. Para realizar este acuerdo los trabajos de investigación tienen lugar de una forma coordinada en las diferentes fábricas de Nestlé y de Esso tanto en Europa como en los Estados Unidos. El acuerdo no hace referencia a las formas de colaboración previstas en estadios más avanzados, pero su objeto es la explotación en común de los procedimientos desarrollados.

POLITICA INDUSTRIAL COMUN

De acuerdo con el artículo 85 del Tratado de Roma, la Comisión ha dictado, el 27 de marzo de 1967, el reglamento de los contratos de exclusiva.¹⁴ Estos acuerdos se beneficiarán, a partir de esta fecha, de la autorización global prevista en el párrafo 3. No obstante, la concesión de esta autorización está sometida a numerosas condiciones y, sobre todo, a la ausencia de cualquier clase de prohibición de exportación (lo que corresponde a la idea de la Comisión de que la simple posibilidad de importaciones paralelas garantiza la competencia al nivel de la distribución). El texto prevé, a modo de precaución, que las importaciones no pueden ser impedidas por procedimientos indirectos o de desvío, sobre todo por el sesgo de los derechos de propiedad industrial. Este reglamento resultará,

13. En una nota a ciclostil titulada: «La dirección común a varias empresas: solución transitoria o solución de intercambio al problema de la concentración industrial en la CEE».

14. J. O. de las Comunidades Europeas, 1967, n.º 57, p. 849.

sin duda, de utilidad pero no resuelve más que una parte (y no la más difícil) de las cuestiones suscitadas por el artículo 85.¹⁵

Hemos señalado, varias veces, las ventajas que las firmas americanas obtienen de la amplitud de su autofinanciación: con ocasión de un Congreso organizado a principios de diciembre de 1966 por el Instituto de Administración de Empresas de la Universidad de Poitiers economistas y juristas han subrayado la necesidad de amplios márgenes de autofinanciación.¹⁶

El Mercado Común se resiente de la falta de una política industrial común. Es verdad que numerosos medios reclaman una política de este tipo y estiman que esta laguna equivale a una constante en el fracaso, mientras se lamentan abiertamente de que todo el esfuerzo creativo se haya volcado en la política agrícola común. Les parece indispensable la formulación de una política industrial para reforzar la capacidad competitiva de las empresas. Dentro del marco de un dispositivo semejante es donde se debería abordar el problema de la concentración, de sus ventajas y de sus riesgos. Ciertamente se han expresado algunos principios destinados a este efecto: como la necesidad de poseer empresas de grandes dimensiones y la de mantener entre ellas una competencia suficiente, aunque los seis países no se han mostrado demasiado diligentes para encontrar soluciones prácticas. Lo mismo ocurre con respecto a la política científica y a las inversiones en el terreno de los conocimientos.

Las pocas decisiones tomadas lo han sido bajo el aguijón de la necesidad, como en lo concerniente al carbón (cuyos stocks, durante el año 1966, aumentaron en un 19 % en los países miembros de la CECA). Finalmente, en febrero de 1967, los Seis Países han llegado a un acuerdo sobre la financiación comunitaria de sostén para el carbón de coque (ayuda de 1,7 dólares por tonelada para el carbón exportado por cualquier país de la CECA a otro miembro de la misma, sin que tal subvención alcance al carbón consumido en plaza). Se prevé que el coste de este sistema, que deberá ser aplicado hasta finales de 1968, alcanzará los 110 millones de francos anuales y la parte de cada país en la financiación se establece del siguiente modo: República Federal Alemana, 53 %; Francia, 17,5 %; Bélgica, 9 %; Italia, 8,5 %; Países Bajos, 7 % y Luxemburgo 5 %.

Al evocar la política industrial se piensa normalmente en las grandes

15. La nota de la pág. 64 contiene una bibliografía del problema a la que hay que añadir: Van Gerven (W.), *Principes de droit des ententes de la Communauté Economique Européenne*, Bruselas, Bruylat 1966. Hemos recogido la publicación de otros dos libros que no hemos tenido la oportunidad de consultar: Plaisant et al., *Droit européen de la concurrence* (Ediciones Delmas); *Droit des Ententes de la C.E.E.* (Larcier en Bruselas y Dalloz en París) obra que es la traducción francesa, puesta al día, del comentario alemán de Gleiss y Hirsch.

16. Según *Le Monde* del 6 de diciembre de 1966, p. 22.

firmas. Pero la pequeña y mediana empresa desearía no ser olvidada. Por esto es por lo que el Centre d'Action Concertée des Entreprises de Production Alimentaire ha preconizado una serie de medidas tendentes a favorecer el reagrupamiento de empresas de modestas dimensiones.¹⁷ Entre estas medidas citaremos la atribución selectiva de préstamos de carácter especial y la supresión de la tasa fiscal de las empresas autorizadas. Recordemos, a este respecto, que los Estados Unidos crearon, en 1953, una administración especializada a estos fines: la Small Business Administration, disponiendo de toda una gama de medios de intervención.

ACTIVIDADES DE PUNTA

Los esfuerzos de cooperación emprendidos por los países europeos en este terreno, en estos últimos meses, no han sido demasiado numerosos. La situación continúa caracterizándose por una falta general de espíritu de colaboración, a pesar de que la necesidad del reagrupamiento de fuerzas parece más evidente cada día, sobre todo en el terreno de la industria aeronáutica. Para convencerse basta observar la fusión que acaban de efectuar las dos firmas norteamericanas Douglas Aircraft Company y McDonnell Company, acuerdo originado, según parece, por el desfondamiento financiero de Douglas. Observemos, también que la Boeing no puede por sí sola, llevar a cabo sus vastos programas. Es de dominio público, en la actualidad, que la mayor parte de los componentes del avión 747 y del transporte supersónico (S.S.T.) serán construidos en colaboración con las restantes firmas americanas. Sin olvidar que la Boeing tiene detrás al gobierno americano que financia el 90 % del S.S.T.¹⁸

Estas consideraciones deberían inducir a los constructores europeos a unir sus recursos tecnológicos y su potencial industrial, pero las gestiones hechas hasta ahora no permiten el optimismo. Es cierto que en el decurso de los últimos meses, tanto por parte británica como por parte francesa, la realización del Concorde ha seguido sin interrupciones y ambos países han decidido emprender en común nuevos importantes proyectos (posiblemente ligados en el espíritu británico a su deseo de entrar en el Mercado Común) Colaboración que, sin embargo, es más tardía en otros aspectos esenciales (como por ejemplo la construcción de un aerobús europeo, es decir un avión semicorreo de unas 200 a 250 plazas, por las industrias alemana, británica y francesa). Citaremos, también, las dificultades franco-alemanas en el terreno de la construcción del avión de transporte militar Transall C-160.

17. *Le Monde* del 20 de diciembre de 1966.

18. Ver *Le Monde* del 31 de enero de 1967, p. 9.

En Francia, el gobierno se está dedicando a promover una reorganización del sector público de la industria aeronáutica que está suscitando una serie de comentarios y a obtener la concentración entre las firmas privadas (especialmente entre Marcel Dassault y Bréguet Aviation). En mayo de 1967 Dassault-Bréguet han suscrito un acuerdo sobre las ventas. Parece ser que el gobierno desea confiar a las sociedades nacionales la fabricación de aviones civiles (así como helicópteros e ingenios espaciales) y asignar los aviones militares a una única sociedad privada. En lo que se refiere a Alemania, la situación de la industria aeronáutica es alarmante. Diez años después de su resurgimiento no ha habido una sola firma alemana capaz de despuntar. Las capacidades productivas han sido fuertemente desarrolladas gracias a la ejecución de pedidos militares bajo licencia. El Gobierno Federal concede una asistencia financiera para estudios militares pero los estudios civiles están muy poco adelantados. Es posible que actualmente se estén preparando operaciones de concentración con la ayuda, e incluso con el estímulo, del Ministerio Federal de Defensa Nacional.

En suma, lo que sigue prevaleciendo en la industria aeronáutica europea es la dispersión.¹⁹ Y la situación no es más satisfactoria en el campo de la electrónica. En Alemania, el retraso de la industria nacional, sobre todo en el terreno de los ordenadores, suscita una preocupación creciente. La cuestión ha sido objeto de algunos debates parlamentarios sin que, según *Die Welt*, las respuestas proporcionadas por el Gobierno y, especialmente, por el ministro de Investigación Científica, hayan sido demasiado específicas.²⁰ El objetivo declarado de la política oficial es el de sostener y apoyar la industria electrónica alemana sin discriminar a aquellas empresas cuyos capitales están en manos de sociedades extranjeras (esencialmente americanas). Según el gobierno alemán es la propia industria nacional quien debe decidir si quiere o no una cooperación directa con las empresas británicas y francesas. La reticencia de las firmas alemanas a este respecto se basa en el hecho de que creen que poseen unas mejores perspectivas que sus eventuales asociados.

Por su parte el gobierno francés ha puesto en marcha el «plan cálculo». Uno de los puntos esenciales ha sido la constitución, en diciembre de 1966, de la Compagnie Internationale d'Informatique (filial común de las principales empresas francesas en el campo de la electrónica) que se dedicará, mediante la ayuda de créditos estatales, al estudio y a la construcción de una gama de calculadores capaces de competir con el material americano (la fabricación de computadores gigantes no ha sido tomada en consideración al menos de momento). Por lo tanto, la Compagnie d'Informatique,

19. Según la fórmula de *Die Welt*, del 4 de enero de 1967.

20. Número del 23 de febrero de 1967.

que acaba de decidir la construcción de un complejo en Toulouse, goza, desde el principio, del estatuto de asociado privilegiado del Estado. Igualmente, se ha previsto la creación de un Institut de Recherche d'Informatique et d'Automatique con vista a formar especialistas tanto en la concepción como en la utilización del material. Esta plan ha suscitado el interés de diversos gobiernos europeos y se han establecido ciertos contactos, aunque la realidad es que los dirigentes, tanto públicos como privados, no parecen estar maduros para soluciones europeas.

La misma observación sigue siendo válida para los problemas espaciales, en cuyo sector los planes se suceden a una cadencia realmente rápida. Después del proyecto SAFRAN, el gobierno francés ha estudiado otros dos proyectos, respectivamente llamados SAROS 1 y SAROS 2. El proyecto SAROS 2 difiere del proyecto SAFRAN en ciertos puntos esenciales: ya no se trata de un simple satélite de comunicaciones, sino de un satélite capaz de asegurar también transmisiones de programas de radio y de televisión. El principio de la construcción de un satélite semejante ha tomado ya cuerpo en el espíritu del gobierno francés pero las modalidades de su realización no están definidas con certeza. En cuanto al programa europeo, su característica sigue siendo la inestabilidad y la indecisión, aun cuando parecen dibujarse algunas perspectivas de cooperación francoalemana.²¹

Anotemos, finalmente, otro intento de colaboración franco-alemana, esta vez en el particularmente delicado sector de la energía atómica. Nos referimos a la decisión de construir en común un reactor nuclear de alto flujo. La pregunta es si este proyecto no va a asestar un nuevo golpe a la EURATOM que proyecta también en Ispra un reactor de neutrones. Aunque, según determinadas opiniones, parece existir una cierta complementariedad entre ambos programas.

INVERSIONES AMERICANAS EN EUROPA

No hay que señalar ningún cambio fundamental. De acuerdo con ciertas opiniones, los beneficios realizados por las firmas americanas en Europa han disminuido gradualmente y hoy serían inferiores a los obtenidos en la propia Norteamérica, circunstancia que podría influir en una disminución del aporte de los capitales americanos para 1967 y 1968. J. P. Koszul, vicepresidente del First National City Bank, ha mantenido que existen ra-

21. En cuanto a los eventuales efectos políticos de los satélites en el terreno de la difusión de las informaciones, ver las observaciones de Gérard Lauzun «¿Los satélites romperán el monopolio de la información?», *Direction*, febrero de 1967, pp. 146-153.

zones que inducen a pensar que el período del apasionamiento espontáneo por las inversiones en el Mercado Común está empezando a acabarse; según él, las dificultades por las que va a pasar la integración económica europea deberían exhortar a la prudencia al inversor americano.²² Otros creen, por el contrario, que los americanos, poco a poco, están «comprando» toda Europa, incluidas las industrias de lujo (por ejemplo en Francia la oferta pública de compra de 80.000 acciones de Parfums Caron por la sociedad Robins de Richmond, Virginia).

No disponemos todavía de estadísticas que permitirían zanjar la polémica de forma cierta, y de todas formas, aun suponiendo que exista actualmente una cierta regresión, no cabe duda de que la penetración americana ya efectuada sigue subsistiendo con todas sus implicaciones. Por lo demás hay un punto perfectamente claro: los recursos de los mercados europeos de capitales han sido ampliamente utilizados por los americanos y la cifra finalmente alcanzada sobrepasa todas las previsiones. Según el New York Times, los bancos americanos están descontentos de este movimiento, suscitado por las medidas tomadas por la administración americana para regularizar la balanza de pagos.²³ Si hacemos caso de lo expuesto por un comité del Investment Bankers Association of America, no se puede esperar, razonablemente, un retorno al statu quo por la razón de que, entretanto, los bancos europeos han aprendido mucho en el campo de las inversiones bancarias.

En cualquier caso, las inversiones americanas han seguido suscitando diferentes inquietudes, que incluso alcanzan a Suiza, quien, no obstante, ha obtenido sustanciales ventajas financieras de este movimiento.²⁴ Algunos han señalado que los inconvenientes y las distorsiones que acompañan actualmente a las inversiones americanas en Europa se agravan por la crisis actual de las instituciones comunitarias; según ellos la única forma de

22. Ver *Journal de Genève*, números del 15 y del 18 de abril de 1967.

23. Número del 16 de enero de 1967, p. 48 (con el título «Europe is gaining status in banking»).

24. Ver, por ejemplo, en el *Journal de Genève*, n.º del 27 de febrero de 1967, p. 3, un pequeño artículo de R. Delapierre titulado: «Expansión americana. ¿Dimisión Suiza?». He aquí un característico extracto: «nosotros financiamos nuestra retroventa. Ponemos, actualmente, capitales de tipo medio a la disposición de los americanos. ¿Es éste nuestro papel, teniendo en cuenta que los capitales los necesitamos nosotros mismos? Paradójicamente, por medio de nuestros capitales, estamos financiando la compra de nuestras propias empresas. ¿Por qué no financiamos, desde ahora, nuestras compras nosotros mismos? Para ello, deberíamos ser más audaces. El sentido del riesgo está haciendo la fortuna de los americanos. Lo que nos falta es la calidad. Deberíamos abandonar nuestras inversiones de cartera y dedicarnos más que lo estamos haciendo a las inversiones directas. Con ello ganaríamos el reemplazar nuestra mentalidad de gerentes de fortunas y de seguros por la de industriales y hombres de negocios».

evitar este exceso de dominación sería a través de unas políticas comunes elaboradas dentro del marco de la Comunidad.²⁵ De todos modos, Francia ha proseguido su política de retorno a normas más liberales para las inversiones americanas; el Primer Ministro G. Pompidou declaró el 20 de enero de 1967: «somos favorables, en principio, a las inversiones extranjeras».²⁶ Entre los beneficiarios de esta política se encuentra la General Motors que ha decidido, por una parte, ampliar sus instalaciones de Gennevilliers (la fábrica se fundó en 1925) y por otra, crear, bajo la dirección de Opel, una nueva factoría en Estrasburgo (unidad de producción que deberá entrar en servicio a finales de 1968 y que empleará a cerca de 2.000 personas).²⁷

El Gobierno francés decidió autorizar, en julio de 1966, el procedimiento de las «ofertas públicas de compra» que no es otra cosa que la aplicación, al mercado francés, del método americano del *take over bid*. Las ofertas se hacen, generalmente, a unos niveles sensiblemente superiores a las cotizaciones bursátiles, de lo que resulta una revaluación ventajosa de los títulos para los accionistas, especialmente en períodos de marasmo bursátil. Por este procedimiento la International Telephone and Telegraph ha adquirido el control mayoritario de Claude Paz et Visseaux (fábrica de lámparas), control que le había sido disputado por otras dos firmas: la General Electric y la holandesa Philips. Está claro que este método facilita unas inmensas posibilidades de actividad a las sociedades que disponen de capitales importantes.

Por lo tanto, el gobierno francés ha variado su política, como lo demuestra la autorización concedida a Philips Petroleum —que había renunciado a abrir una factoría en la región de Burdeos a causa de las dificultades administrativas— para adquirir una amplia participación en el capital de Kléber-Colombes-Plastiques. Hay que resaltar, sin embargo, el hecho de que aun suprimiendo las reglamentaciones monetarias del control de los cambios, el gobierno se ha reservado amplios poderes en el terreno de las inversiones extranjeras. Los instrumentos de dirección se han, pues, conservado, pero son utilizados de una manera más flexible.

Aún no se ha olvidado el revuelo suscitado en las esferas gubernamentales por el paso de Bull al control de General Electric. Desde entonces, la Bull General Electric ha tropezado con una serie de dificultades que la han obligado, por un lado, a detener el lanzamiento de los computadores Gamma 140 y 145 realizados en Francia y a punto de producción, y, por

otro lado, a reducir la jornada laboral y al despido de personal (aproximadamente unos mil obreros, según declaraciones de la firma a principios de 1967). La toma de estas decisiones, cuyo origen radica en los Estados Unidos, pudo llegar a provocar un «segundo caso Bull». Las cosas no han llegado tan lejos, a pesar de las protestas sindicales. Es éste un magnífico ejemplo de la brutalidad quirúrgica con la que los managers americanos se enfrentan con las dificultades que les salen al paso, y no es un caso aislado, desde luego (está el caso alemán de la firma de máquinas de oficina de Francfort AG, filial de la Remington Rand Division of Sperry Rand, que a principios del 60 contaba con un efectivo de personal de cerca de 2.000 empleados y que desde entonces ha despedido a la gran mayoría).

Por regla general, la caída de las firmas europeas bajo el control de las americanas o la constitución efectuada por éstas de nuevas implantaciones en el continente europeo, entraña la constitución en los propios Estados Unidos de un poder privado de decisión económica sobre los instrumentos de producción europeos. Las recientes vicisitudes de la Bull General Electric responden a esta regla. Por diferentes razones (desigualdad de fuerzas entre las firmas de los dos continentes, estructura de las inversiones europeas en los Estados Unidos, creencia de los europeos, un tanto ingenua, en la perfecta eficacia de los métodos americanos) es muy raro que estos casos se produzcan a la inversa y que se observe que la política de un gran negocio americano sea puesta en candelero por sus asociados europeos.

A pesar de todo y en estos últimos meses, se acaba de producir un caso de esta naturaleza, referido a la firma de productos alimenticios de Chicago, la Libby, McNeill and Libby, que ha instalado una importante fábrica de conservas en el valle del Ródano (la Libaron). Se ha dicho, efectivamente, que la sucesiva dimisión de dos de sus principales directivos seguida de la del Presidente, en febrero de 1967, se debió a un desacuerdo con los principales asociados europeos acerca de la conducta general del negocio y, en especial, a su política comercial en Europa. Parece ser que los accionistas europeos no estaban de acuerdo con sus colegas americanos sobre la capacidad de absorción de los mercados europeos en lo referente a la producción masiva planeada por los dirigentes de la Libby.

Claro que se trata de un caso excepcional. Los principales accionistas europeos son Nestlé (20 % del capital), la Banque de Paris et des Pays-Bas (10 %) y un holding perteneciente a un financiero italiano, además de que la Banque de Paris detenta un 20 % del capital de Libaron. El resto del capital de la Libby (60 %) se encuentra bastante disperso entre el público, lo que ha permitido a los participantes europeos unir sus posiciones e influir decisivamente en la orientación de la sociedad y, como consecuen-

25. Ver a este respecto el interesante comentario de Alessandro Silj en *Le Monde*, números del 26 y 27 de marzo de 1967, pp. 7 y 10.

26. Según *Le Monde*, n.º de enero de 1967, p. 19.

27. Para una idea del dossier que reduce el cambio del punto de vista del gobierno francés, ver *l'Express*, n.º del 17-23 de abril de 1967, pp. 14-15.

cia, en su gestión en el terreno de las actividades europeas. No hemos encontrado ningún otro caso de inversión del proceso habitual de esta envergadura.

EVOLUCION DE LOS GRUPOS DE NEGOCIO EUROPEOS

Se han producido pocos cambios significativos en el decurso de los últimos meses en la estructura y en el modo de funcionamiento de los grupos europeos.²⁸ A pesar de ello, existen ciertos puntos que merecen ser subrayados.

En primer lugar, la desaparición de determinadas familias a fin de facilitar la transformación de los negocios personales en sociedades anónimas. En general, este cambio ha sido producido por la necesidad de atraer capitales de mayor entidad para poder atender a las operaciones normales y, sobre todo, al desarrollo. A esta necesidad responde el que la Banque Rothschild —en manos todavía de los «tres barones» (Guy 50 %, Alain 25 % y Elie 25 %)— vaya a transformarse en una sociedad por acciones. Lo que falta por saber es si la familia (incluido el barón Edmond que no es actualmente copropietario) va a ceder, o hasta qué punto estará dispuesta a hacerlo, el control del complejo.²⁹ Ultimamente se ha observado un cambio análogo en determinados grupos industriales (Schneider, Pont à Mousson y muy recientemente Solvay). Una de estas transformaciones ha producido sensación, la que, en marzo de 1967, ha afectado al grupo Krupp que se encontraba en las manos de la familia desde su fundación, hace 156 años. Realmente, el cambio ha sido repentino ya que a partir del 15 de abril de 1967 la gestión ha sido asumida por un consejo consultivo, una de cuyas tareas esenciales será la de transformar la firma en una sociedad anónima a fines de 1968.

La causa inmediata de la transformación se debe a la negativa de los bancos alemanes a conceder nuevos créditos sin una garantía estatal. Este ha concedido un crédito de garantía de 300 millones de marcos para las exportaciones a condición de que la firma se transforme en la forma que

28. Se hallarán numerosos elementos de reflexión y de documentación sobre los grupos europeos en un reciente número de *Tempi Moderni* (Invierno 1966-67, números 27-28) dedicado a los actos de un coloquio internacional sobre el tema siguiente «I gruppi dirigenti in Europa Occidentale tra dimensioni nazionali e dimensioni sopranazionali».

29. Sobre la estructura actual de la Casa Rothschild (Francia) ver los dos artículos de G. Mathieu en *Le Monde*, números del 15 y del 16-17 de abril de 1967. Para una idea más sistemática y más profunda ver el último capítulo de la interesantísima obra de Jean Bouvier, *Les Rothschilds*, París, Fayard, 1967.

hemos explicado. El insistir sobre otros factores de la operación se sale del marco de esta nota, no obstante se ha comentado, a este respecto, la influencia nefasta de la crisis del carbón y del acero, las dificultades de financiación de las exportaciones, así como la magnitud desmesurada de los objetivos realizados por la empresa. En resumidas cuentas, este gigante industrial con una estructura ya en desuso habría terminado siendo aplastado por su propio peso. Se anuncia ya de antemano que la nueva empresa Krupp tendrá unas dimensiones sensiblemente menores que la antigua.

El actual consejo consultivo está compuesto por seis miembros, dos de los cuales son banqueros: Hermann J. Abs del Deutsche Bank y Werner Krueger del Dresdner Bank. Ellos dos asumen la carga de administrar las finanzas de Krupp y de restablecer el equilibrio entre el volumen de negocio de la firma y sus medios de financiación, lo que viene a significar que son los que asumen las responsabilidades superiores. Está fuera de toda duda el que los bancos desempeñarán un papel decisivo en la reorganización de la empresa y es natural que conserven una fuerte influencia en la política de la nueva firma. Esta situación, conforme con la tradición alemana, es excelente para analizar las relaciones entre la banca y la industria en el universo económico actual.

Desearíamos resaltar una segunda característica: la tendencia de los grupos de negocio de Europa Occidental a extender sus actividades e implantaciones en los países de Europa Oriental y en los extraeuropeos, por todo el mundo. No ha habido cambios de importancia últimamente en esta evolución, que se afirma de forma más o menos manifiesta de acuerdo con los países de origen o de acogida de los capitales. También parece manifestarse en Europa Occidental un cierto interés por los negocios japoneses: en 1966 se han producido compras relativamente importantes de acciones (especialmente por el cauce de la Cité de Londres y de Hong-Kong). A fin de facilitar estas operaciones, las casas japonesas propietarias de los títulos han abierto oficinas en Londres. Japón sigue siendo refractario a las inversiones directas, pero es posible que las restricciones existentes se vayan atenuando en los años venideros, lo que beneficiaría en primer lugar a las firmas americanas, aunque también podrían beneficiarse de la misma forma los grupos europeos.

Mencionaremos, finalmente, un último punto: el esfuerzo de determinados grupos europeos para definirse como tales frente a los grupos extraeuropeos. Aun cuando se trata sólo de un sector particular (petróleo), el asunto es lo bastante significativo como para justificar un breve análisis.³⁰

30. Ver *Le Monde*, números del 23 y 26-27 de marzo de 1967.

El punto de partida ha sido una proposición de la Comisión de la CEE destinada a impulsar la investigación y la producción de hidrocarburos en Europa y fuera de Europa por «Empresas Comunitarias» (documento llamado «memorándum Marjolin»). El motivo es el de restablecer un cierto equilibrio entre las sociedades europeas y los grupos extraeuropeos que se benefician ya de enormes ventajas públicas y privadas (como régimen fiscal de favor concedido por la legislación estadounidense a las compañías americanas que ejerzan sus actividades fuera del territorio americano y especialmente en Europa). La discusión se ha entablado inmediatamente sobre el contenido que habría que dar a la categoría de empresas comunitarias. El 15 de febrero de 1967, el grupo francés estatal E.R.A.P. (Entreprise de Recherche et d'Activités Pétrolières), la sociedad nacional italiana E.N.I. y ocho compañías públicas y privadas alemanas aún independientes, se pusieron de acuerdo para proponer una definición de empresa comunitaria que restringiera su aplicación. Según los firmantes de este acuerdo, reunidos en el grupo DEMINEX, los criterios a tomar en consideración para definir el carácter europeo de una sociedad podrían ser: localización en Europa del centro de decisión, la posesión de la mayoría del capital por elementos europeos e incluso el establecimiento del balance consolidado exclusivamente en la Comunidad. La definición es lo bastante amplia como para no excluir a la Royal Dutch Shell (que no formó parte del acuerdo y cuyo portavoz ha criticado inmediatamente la fórmula propuesta) pero descarta formalmente las filiales europeas de los grupos petrolíferos americanos. Hay que señalar, por otra parte, que las firmas signatarias del acuerdo han hecho más que reivindicar las medidas fiscales puesto que han sugerido diversos puntos para una política petrolífera común.

Sin ninguna duda, el asunto, plantea delicados problemas de interpretación jurídica (como el alcance exacto del artículo 58, párrafo 5 del Tratado de Roma referente al derecho de establecimiento de las sociedades), pero su significación política es aún mayor como toma de conciencia de un interés común europeo frente a los intereses extranjeros. Esta proposición apoya dos de los puntos mantenidos en esta obra. En primer lugar, nuestro esfuerzo por distinguir los grupos europeos de los extraeuropeos: nuestro criterio del centro de ordenación está muy próximo a algunos de los elementos de la definición. Y en segundo lugar está nuestra hipótesis que mantenía que, en determinadas circunstancias, las empresas podrían dirigirse hacia las autoridades comunitarias para obtener de ellas una cierta protección contra una competencia desigual y contribuir, por este hecho, al fortalecimiento de la integración. Es significativo que una gestión de

esta naturaleza haya tenido lugar en el sector particularmente sensible de la política energética, aunque los firmantes no representen, teniendo en cuenta la amplitud de la penetración extranjera, más que un sector minoritario de la industria en cuestión.

En una reunión celebrada en Bruselas el 3 de junio de 1967³¹ los expertos de la CEE (en este caso los directores encargados de los problemas petrolíferos dentro de los ministerios nacionales) han apoyado la tesis de las compañías petrolíferas europeas. En contraposición a la idea de que se debería considerar como europea a toda sociedad que posea la nacionalidad de uno de los seis países —punto de vista mantenido preferentemente por Holanda— los expertos han declarado unánimemente que las filiales europeas de las firmas americanas no deberían ser consideradas como «empresas comunitarias» y, en consecuencia, no deberían tener derecho a los beneficios fiscales que se pudieran otorgar a las sociedades de los Seis en aplicación de una política petrolífera común. El Comité de los Representantes permanentes y, a continuación, el Consejo de Ministros examinarán bien pronto una proposición que les será sometida por la Comisión, fundada en este acuerdo.

El memorándum Marjolin no parece inclinarse hacia la solución abogada por los expertos, aunque realmente ha evitado pronunciarse claramente en esta cuestión. Tenemos, pues, aquí, aparte de la significación intrínseca del problema, el ejemplo de una presión ejercida con éxito. Aunque no es imposible que las iniciativas de las compañías europeas hayan sido alentadas, y hasta «sugeridas», por alguno de los gobiernos miembros.

31. Según *Le Monde*, números del 4 y 5 de junio de 1967.

INDICE

PRÓLOGO	VII
INTRODUCCIÓN	1

PRIMERA PARTE FORMACIÓN DE LOS GRUPOS

CAPÍTULO PRIMERO. — MODALIDADES DE CONSTITUCIÓN	13
SECCIÓN I. FACTORES DE LA EVOLUCIÓN	13
SECCIÓN II. TÉCNICAS DE FORMACIÓN	19
I. <i>Evolución por reajustes individuales</i>	20
II. <i>Evolución por reajustes colectivos</i>	25
1) Acuerdos y alianzas	26
2) Interpenetración de las empresas	32
3) Operaciones de fusión	34
SECCIÓN III. PROBLEMAS DE LAS SOCIEDADES DE TIPO EUROPEO	38
CAPÍTULO II. — AMPLITUD DE LA EVOLUCIÓN	49
SECCIÓN I. PROCESOS DE REAJUSTE NACIONALES	50

SECCIÓN II. PROCESOS DE REAJUSTE EUROPEOS	61
I. Control comunitario de los acuerdos y alianzas . .	62
II. Formación de un capital europeo	69
III. Rebasamiento de las fronteras zonales	76
VI. Bosquejo de un balance	78
SECCIÓN III. ESTABLECIMIENTO DE FIRMAS EXTRA-EUROPEAS.	82
I. Dimensiones de la penetración americana	82
II. Insuficiencias e impotencias de Europa	98

SEGUNDA PARTE

INTERVENCIÓN DE LOS GRUPOS

CAPÍTULO III. — ELEMENTOS DE UNA MORFOLOGÍA .	117
SECCIÓN I. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS GRUPOS DE NEGOCIO	118
SECCIÓN II. RASGOS ESPECIALES DE LOS GRUPOS EUROPEOS .	130
SECCIÓN III. DIMENSIÓN INTERNACIONAL DE LOS GRUPOS EUROPEOS	140
CAPÍTULO IV. — MODALIDADES DE INTERVENCIÓN .	147
SECCIÓN I. NATURALEZA DE LOS INTERESES	147
SECCIÓN II. NIVELES DE INTERVENCIÓN	157
I. Esquema general de las vías de acceso	158
1) Nivel de las autoridades nacionales del país de origen.	158
2) Nivel de las autoridades de los países extranjeros.	160
3) Nivel de las autoridades comunitarias	162
II. Peculiaridades del acceso	165
SECCIÓN III. CAPACIDAD DE INFLUENCIA	169
I. El modelo americano	172
1) Naturaleza y contenido de la influencia de las corporaciones.	172
2) Intervención de contrapesos	178
3) Balance de la controversia	183
4) Aspectos internacionales	197

II. La situación europea	204
1) Influencia nacional de los grupos de negocio . .	204
2) Influencia de los grupos de negocio dentro del marco europeo	227
CONCLUSIÓN	241
APÉNDICE	251