

LAYTON, Christopher, *L'Europe et les Investissements Américains*, Gallimard, Paris, 1968, 255 pp.

La obra de Layton, con un prefacio de Pierre Uri, es sin lugar a dudas la que abarca más tópicos de este interesante tema, entre las existentes en la actualidad. A diferencia de otros autores europeos, considera inaceptables el criterio que consiste en hacer comparaciones con las cifras de los volúmenes de capital y de inversión existentes en las diversas ramas económicas, tanto en Europa como en Estados Unidos, a fin de apreciar la dimensión de los sectores económicos. Aúna a su tesis una seria crítica de las posiciones oficiales y las tesis comúnmente aceptadas en el viejo continente con respecto a los problemas que se presentan conjuntamente con las inversiones estadounidenses.

Layton concentra todos sus esfuerzos en presentar las ventajas de una Europa unida que comprenda los cuatro grandes países: República Federal Alemana, Francia, Italia y Gran Bretaña. No concibe una verdadera integración del viejo mundo que olvide al Reino Unido. Sus argumentos no son despreciables: imposible dejar fuera a la nación europea que cuenta con la única industria de calculadoras electrónicas libre de la tutela norteamericana, una industria atómica y espacial por ende también liberados. ¿Cómo despreciar la aportación que en materia tecnológica y de capital ofrece Inglaterra? En respuesta a esta última pregunta Layton nos recuerda que su patria es el único país de Europa que posee empresas de "talla mundial", es decir, capaces de rivalizar con las norteamericanas en los siguientes renglones: petróleo, química, acero y productos alimenticios.

La idea central de Layton no se circunscribe a señalar la necesidad de crear una gran comunidad europea, el autor hace suya la idea de la creación de una gran comunidad "noralántica" en la cual las naciones de ambos lados jueguen papeles de vanguardia y se complementen económicamente. Para ello constantemente repite que el peso de los problemas económicos: monetarios, de financiamiento del desarrollo del tercer mundo, tecnológicos, etcétera, constituye un fardo demasiado grande para que la potencia estadounidense lo sobreleve sola por mucho tiempo.

No obstante, las fallas estructurales del viejo mundo entorpecen el camino para la creación de esta gran comunidad y agudizan las diferencias entre las naciones de ambos lados del Atlántico del Norte.

En el capítulo III el autor se expone sus ideas sobre la necesidad de reestructurar ciertos sectores económicos. Después de criticar a aquellos autores que se limitan a hacer comparaciones entre volúmenes de inversión por sector y afirmar que la verdadera comparación debe hacerse entre índices de utilidades e inversiones realizadas por puesto de trabajo, señala que la industria automotriz europea es competitiva frente a la norteamericana, desde el punto de vista de innovaciones tecnológicas incluidas en los vehículos, pero no en lo que se refiere al beneficio de las inversiones y la productividad, en lo cual la estadounidense no encuentra rival. Entre las formas de superar esta deficiencia Layton propone la creación de un consorcio europeo que agrupe a Volkswagen, Fiat, Renault y BMC.

La industria química europea cuenta con varios gigantes alemanes y británicos, pero adolece del defecto de mala distribución de inversiones entre sus diferentes departamentos y una gestión que en ocasiones deja mucho que desear. Por el contrario sus rivales estadounidenses están en situación envidiable.

En materia de petróleo Inglaterra cuenta con empresas de "talla mundial", sin embargo, los países del continente y particularmente los 6 miembros de la CEE habían seguido políticas bastante opuestas a este respecto, hasta la adopción en 1967 del acuerdo de la comisión de la CEE que otorga ventajas exclusivas a las empresas de los seis países de la comunidad con exclusión no sólo de las filiales norteamericanas sino también de las británicas.

Finalmente, una empresa francesa en aluminio y una empresa alemana al igual que otra británica cuentan con la dimensión necesaria para hacer frente a sus competidores estadounidenses.

Layton señala que diversos factores crean "distorsión" en favor de las empresas estadounidenses, entre ellos, cita distorsiones aduaneras fiscales y financieras, como los créditos preferenciales otorgados a General Motors por el gobierno belga para establecerse en Amberes.

Europa con índices de ahorro superiores a los norteamericanos no puede utilizar todos sus capitales disponibles debido a graves deficiencias en la estructura de su mercado de valores. Como en el caso de las distorsiones artificiales citadas anteriormente tampoco existe política europea al respecto. En Alemania el monopolio de las inversiones industriales está en manos de los bancos privados. Por el contrario, en Francia el Estado controla diversos mecanismos que le permiten captar y disponer del grueso del ahorro canalizándolo hacia los renglones previstos en el Plan. Pero en ambos casos el resultado es el debilitamiento del mercado de valores.

La presencia de leyes sociales obsoletas recarga a las empresas europeas y les impide, como en el caso de las aseguradoras, utilizar plenamente sus posibilidades.

Por otra parte, persisten en el viejo continente sistemas legislativos que permiten a las empresas europeas proporcionar a sus accionistas sólo la mínima información posible de sus actividades. Esto ha originado que el público y diversas empresas europeas prefieran hacer colocaciones en empresas estadounidenses, bajo cuya legislación es imposible operar en el silencio.

La obra incluye interesantes aspectos con los que se han enfrentado los inversionistas estadounidenses. Critica los errores cometidos por algunas empresas que han dado origen a tesis poco fundadas. Como el caso de General Motors cuando decidió separar bruscamente al personal de las gerencias de las plantas Opel puestos ocupados por alemanes, sustituyéndolos por estadounidenses. Este hecho acarreó una ola de desconfianza del público y autoridades alemanas sobre las inversiones estadounidenses. Poco después un estudio demostraba que el caso de Opel era realmente excepcional dentro de la política de las filiales norteamericanas.

Layton critica también a las filiales de las grandes empresas norteamericanas por no realizar más que el 4% de sus inversiones destinadas a la investigación, en Europa. Añade que en múltiples casos, tienen el único objeto de "atraerse a la comunidad científica europea y utilizarla". No es menos severo con aquellas filiales que han chocado con la opinión pública por cuestiones secundarias como costumbres de amplia aceptación entre los obreros.

En otros casos, como el de Libby cuando esta empresa hizo su petición de establecerse en el campo francés, autoridades y agricultores expresaron gran recelo temiendo grandes maniobras especulativas de la empresa. Unos años después las mismas personas confesaban que sin la presencia de la filial norteamericana la modernización técnica y la reactivación económica de la región no hubiese sido posible.

Algo similar ocurrió en Inglaterra con filiales que han firmado ventajosos convenios de salarios para los obreros, previendo sustanciales incrementos en la productividad, y poniendo, en consecuencia, en serios aprietos a sus competidores británicos.

Para Layton la base de ciertas opiniones expresadas con respecto a las inversiones estadounidenses tienen un fundamento muy endeble, y refiere como tanto la derecha y la izquierda cerraron filas contra ellas. La primera por temor a la competencia y la segunda por el temor de verlas "crear monopolios".

Durante 1964 las inversiones norteamericanas en Francia representaban el 5% de las inversiones brutas y el 0.5% de los recursos monetarios, no obstante se las responsabilizaba como el factor de la inflación. Layton hace notar que las colocaciones estadounidenses se dirigían fundamentalmente a los sectores más dinámicos que aumentaban vertiginosamente su producción estimulados por la demanda, ¿no eran entonces las empresas francesas mucho menos redituables, quienes por sus deficiencias estimulaban la inflación? Esto es lo que se desprende de la realidad económica a juicio del autor.

Otra opinión expandida en Alemania sostenía la existencia de una sobrevaluación del dólar con respecto al marco, lo que permitía a los estadounidenses adquirir empresas europeas. Los hechos afirmaban, sin embargo, que entre 1960 y 1965 los precios habían aumentado constantemente en Europa mientras en Estados Unidos permanecían relativamente estacionarios. En realidad el poder de compra del dólar en Europa se había deteriorado no pudiendo por ello ocasionar los fenómenos que se le atribuían.

Layton llama la atención de los europeos sobre los peligros del "gigantismo" en las empresas cuyos beneficios por otra parte son indiscutibles, pero cuyas desventajas residen principalmente en las grandes dificultades que se presentan para la buena gestión. Para ilustrar su afirmación menciona los casos de la U.S. Steel y algunos proyectos siderúrgicos soviéticos.

En conclusión un libro de consulta indispensable para quienes siguen con dedicación el curso actual de los acontecimientos económicos en Europa.

*Leopoldo González Aguayo*

KENNET, B. Clarck, *Ghetto Negro: Los dilemas del poder social*. Fondo de Cultura Económica. México, 1968, 255 pp.

El autor de este libro es psicólogo social y profesor universitario que trabajó como asesor jefe de proyectos y presidente del consejo de directores de la Harlem Yotuh Opportunities Unlimited (HARYOU), institución patrocinada por la comisión presidencial y el alcalde de la ciudad de Nueva York con el propósito de estudiar la delincuencia juvenil en Harlem.

El autor en su condición de negro y haber vivido durante más de cuarenta años en Harlem pudo aplicar la técnica de observación y desempeñar el papel que él denomina "observador interesado". Este tipo de observación tiene aspectos comunes con la observación participante, ya que en ambas se requiere que el observador sea