

Síntesis Sociales

elaboradas por el

cial

"Le Defi Americain", un best-seller francés aparecido en octubre de 1967. Su autor, Jean-Jacques Servan-Schreiber, fundador y director del semanario parisino "L'Express", con 500.000 de tiraje. Para la realización del libro se ha valido de tres equipos de economistas encuestadores, uno en Bruselas, otro en Nueva York y otro en París, que se han encargado de suministrarle datos. Antes de 1980, la tercera potencia mundial, tras los Estados Unidos y la URSS, serán la industria y el capital norteamericano en Europa. Este es el grito de alarma que desarrolla a lo largo de las trescientas páginas de su discutida obra.

J.-J. Servan-Schreiber parece no tener ideas acerca de los valores y de las estructuras conformes a la idiosincrasia europea. Admite como inevitable el modelo americano y su réplica viene a ser una competencia capitalista. Su oposición al sistema americano es en cuanto "americano", pero nada más. ¿Qué sentido tiene el oponerse al sistema americano por fuera si se lo acepta por dentro? ¿No significa esto una mayor entrega? Es conocida la terrible frase de Anatole France: "Se cree morir por la patria y se muere por los industriales." Si la meta de un país consiste en "la gran aventura de consumir", caerá en un materialismo feroz incapaz en absoluto de ser la vanguardia de la humanidad. Sin valores y sin orientación no se puede dirigir a los hombres. Cierta tipo de progreso quizás no está ordenado hacia una civilización de la persona y de la comunidad. Ciertos problemas internos a los Estados Unidos así parecen indicarlo.

EL DESAFIO AMERICANO

La penetración americana.

La tercera potencia industrial, después de los Estados Unidos y de la U.R.S.S., podría ser, dentro de quince años, no precisamente Europa, sino **la industria americana en Europa.**

La importancia de la penetración se debe a la aportación de capital (14.000 millones de dólares invertidos) a la categoría de las empresas y, sobre todo, a los métodos de gestión "a la americana".

La primera cualidad de la empresa americana es **su agilidad estructural.** Mientras los europeos buscan un estatuto jurídico que les permita producir y vender a niveles de Mercado Común, las sociedades americanas, una tras otra, van formando sus estados mayores europeos dotados de la máxima movilidad y eficacia.

La Unión Carbide lo instaló en Lausanne a fines de 1965. La Corn Products Company lo tiene en Bruselas. La sociedad I.B.M. dirige ahora todas sus actividades europeas desde París. La Celanese Corporation of America acaba de establecer su estado mayor en Bruselas. La American Express Company ha creado un mando europeo instalado en Londres.

La Standard Oil, de New Jersey, estableció en Londres su puesto de mando europeo para el petróleo (Esso Europe) y en Bruselas su puesto de mando para la industria química (Esso Chemical, S. A.). Ambos recibieron la consigna de "prescindir" de la separación actual entre el Mercado Común y la zona de libre cambio. Para la Esso, Europa constituye ahora un mercado más vasto que los Estados Unidos y que crece **tres veces más de prisa** que el mercado americano.

La compañía Monsanto trasladó su departamento internacional de Saint Louis (Missouri) a Bruselas. Y es en Bruselas donde Thordahl, vicepresidente de Monsanto, dirige ahora no solamente las operaciones europeas, sino todas las actividades de su sociedad fuera de los Estados Unidos. La Monsanto instala sus fábricas en Francia, en Italia, en Luxemburgo, en Gran Bretaña y en España, y prepara su instalación en Escocia y en Irlanda. **La mitad** de su volumen de ventas se realiza en Europa.

Entretanto, los europeos no han sabido sacar aún grandes ventajas del nuevo mercado. En el plano industrial, Europa apenas tiene nada compa-

Estados Mayores a escala continental.

rable a las empresas de gran radio de acción que caracterizan a las sociedades americanas establecidas en su suelo. Una excepción interesante: la Imperial Chemical Industries (Inglaterra), única compañía europea que ha organizado un estado mayor a escala continental para asumir la administración de sus cincuenta filiales.

Los esfuerzos desplegados por otras varias sociedades europeas parecen más bien tímidos. El mejor conocido es el de Agfa, la fábrica de películas (del grupo Bayer), que hace dos años decidió "fusionarse" con su rival belga Gevaert. Pero es una fusión muy fría. Las dos compañías intercambiaron directores, pusieron un guión entre sus nombres (Agfa-Gevaert) y unieron sus departamentos de investigación; y casi nada más. Ciertamente que han anunciado su intención de formar una sociedad realmente unificada... el día que las autoridades del Mercado Común lo permitan. Pero aún esperan la legislación.

En el informe de McGraw-Hill Inc. se puede leer: "Los creadores del Mercado Común, los Robert Schuman, los Jean Monnet y los Walter Hallstein, pueden estar orgullosos de haber contribuido al derribo de los muros que dividían Europa. Pero son las sociedades americanas las que comprendieron su idea y las que descubren Europa a sí misma aplicando directamente, con algunas variantes, los métodos con los que América creó su propio mercado."

Los europeos envidian, sobre todo, la facilidad con que las sociedades americanas modifican sus estructuras para aprovechar todas las posibilidades del nuevo mercado. Se dan perfecta cuenta de la ventaja que adquieren. "La pregunta que me hacen más a menudo —dice un dirigente americano instalado en Francia— es, simplemente, esta: ¿Cómo lo hacen ustedes?"

De ahí que esté a punto de desarrollarse otro gran negocio americano en Europa: la creación de organismos asesores de dirección. Las tres oficinas asesoras instaladas en Europa (Booz, Allen & Hamilton; Arthur Little Inc. y McKinsey & Company) **doblan** sus efectivos **todos los años**, desde hace cinco. Lo que los americanos crean a su alrededor es la "conciencia de mercado".

Así, más que la inversión, es la gestión "a la americana" la que pretende unificar Europa a su manera. Un industrial americano de Francfort llega a decir: "El Tratado de Roma es el **mejor negocio que jamás ha organizado Europa**. Es lo que nos ha traído aquí. Y nos alegramos de haber venido. Ganamos dinero. Ganamos cada vez más. Tanto si las negociaciones políticas de Bruselas progresan como si no, para nosotros las perspectivas industriales y comerciales son mejores aquí que en los Estados Unidos."

¿Por qué es gran negocio para los americanos y no tanto para los europeos? ¿Por qué los americanos superan a los europeos en su propio terreno? La respuesta nos descubre un "nuevo" mundo.

Europa para los americanos.

La toma de poder

La Europa del Mercado Común se ha convertido, para los hombres de negocios americanos, en un nuevo Far West, y sus inversiones se traducen, más que en grandes transferencias de disponibilidades, en una **toma de poder** en el seno de la economía europea.

Es una ley clásica: cuando un país es, política y económicamente, el más fuerte, prefiere aquellas inversiones que le den control económico en los otros países. De esta forma emigraron antaño a África los capitales europeos, no con fines de colocación, sino para ejercer poder económico y explotar los recursos locales. Por el contrario, los países económicamente débiles ven emigrar al extranjero sus ahorros líquidos en forma de colocaciones buscando seguridad y protección.

Se advierte una significativa asimetría entre las inversiones hechas por los europeos en los Estados Unidos, que tienen generalmente carácter financiero, y las inversiones de los americanos en Europa, que constituyen casi siempre una captación de control.

Lo más visible es el carácter estratégico, por decirlo así, de la penetración industrial americana. Esta elige, uno a uno, los sectores caracterizados por una tecnología avanzada, por un ritmo veloz de innovación y por un elevado coeficiente de crecimiento.

El profesor Bertin demostró, ya en 1963, que las firmas americanas controlaban en Francia el 40% de la distribución del petróleo; el 65% de la producción de superficies sensibles; el 65% del material agrícola; el 65% del material de telecomunicaciones; el 45% del caucho sintético, etc.

El sector más significativo y determinante para el futuro es el de la **electrónica**. En él se ve manifestado claramente el lazo directo entre la participación de las empresas americanas y el grado tecnológico de la producción.

Inversiones estratégicas.

Las empresas americanas **controlan en Europa:**

- el 15% de la producción de **bienes de consumo** (receptores de radio y de televisión, aparatos grabadores);
- el 50% de la producción de **semiconductores** (que sustituyen a los antiguos tubos electrónicos);
- el 80% de la producción de **ordenadores** (calculadores electrónicos de gran potencia, que transforman, entre otras cosas, la gestión de las empresas);
- el 95% del nuevo mercado de los **circuitos integrados** (conjuntos miniaturizados de los que dependen los ingenios balísticos y la nueva generación de los ordenadores).

Control del sector de la electrónica.

Conviene recordar estas cifras: la electrónica no es un sector industrial cualquiera. De él dependerá directamente el futuro desarrollo industrial. Después de la primera revolución, que en el siglo XIX sustituyó la fuerza física por la de las máquinas, asistimos ahora a la **segunda revolución industrial**, que permite reemplazar todos los años un número creciente de tareas del cerebro humano por el trabajo de nuevas máquinas (los ordenadores).

El país que compre en el extranjero lo esencial de su equipo electrónico se hallará en una situación de inferioridad semejante a la de aquellas naciones que, hace un siglo, fueron incapaces de dominar la mecanización del trabajo. Si se confirmase el fracaso de Europa en el sector electrónico, por esta sola circunstancia, y en una sola generación, este continente podría dejar de ser una zona de civilización avanzada.

Financiación de la inversión

Desde 1958, las sociedades americanas han invertido 10.000 millones de dólares (en activo fijo, es decir, en fábricas y material; sin contar los capitales circulantes que representan otro tanto), es decir, **más del tercio** de todas las inversiones americanas en el mundo. Y de 6.000 nuevas empresas creadas en el extranjero por los americanos durante este período, **la mitad** han sido instaladas en Europa.

Datos cuantitativos.

El Departamento de Comercio de Washington encuentra "sorprendente" el hecho de que, en 1906, las inversiones globales americanas hubieran aumentado, con relación a 1965, en un 17% en los Estados Unidos, en un 21% en el resto del mundo y **en un 40% en el Mercado Común**.

Una encuesta realizada por Donaldson y Lefkin entre los principales grupos industriales americanos revela que éstos consideran normal colocar, en el futuro, "de un 20 a un 30% de sus activos en Europa", lo que confirma, ya que todavía nos hallamos lejos de ello, la probabilidad de un elevado ritmo de crecimiento de las inversiones americanas durante los próximos años.

Sin embargo, el problema de la financiación de las inversiones se plantea cada vez menos a las empresas americanas. Gracias a su dimensión, a su capacidad y a sus métodos, encuentran sobre el terreno el dinero necesario para instalarse y ampliarse.

En 1965 los americanos invirtieron 4.000 millones de dólares en Europa. Véase cómo fueron financiados:

- Empréstitos obtenidos en el mercado europeo de capitales (Euroemisiones) y créditos obtenidos directamente en los países europeos: alrededor de un 55%.
- Subvenciones presupuestarias de las autoridades de los países europeos y autofinanciación sobre el terreno: alrededor de un 35%.
- Transferencias netas de dólares procedentes de los Estados Unidos: alrededor de un 10%.

Fuentes financieras.

Así, pues, las inversiones americanas en Europa son financiadas, en sus **nueve décimas partes**, por los propios recursos europeos.

En 1966, el mercado de las Euroemisiones les proporcionó de 450 a 500 millones de dólares. Son capitales particulares cuyo origen depende directamente del déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos. Estos eurodólares, ganados por Europa mediante sus ventas a Estados Unidos, constituyen un mercado financiero privilegiado. Son muy raras las empresas europeas con la necesaria dimensión para acceder a este mercado aristocrático.

La parte más voluminosa de las inversiones americanas queda asegurada, en primer lugar, por los recursos propios de las filiales europeas (autofinanciación), cuyo rendimiento financiero rebasa, por término medio, en un 50% al de las empresas europeas; y en segundo lugar, por las subvenciones presupuestarias de los Gobiernos. Aunque, en principio, los Estados europeos pretenden constituirse en una comunidad económica, de hecho se entregan a una competencia cada día más viva para atraerse las inversiones americanas mediante el juego de subvenciones gubernamentales directas.

CIFRA DE NEGOCIOS Y BENEFICIOS (1965)

Sectores	Empresas	Cifra de negocios en millares de millones de \$	Beneficios netos en % de la cifra de negocios
QUIMICA	Du Pont de Nemours (USA) ...	3,02	13,5
	Unión Carbide (USA)	2,06	11,0
	Monsanto (USA)	1,47	8,4
	Dow Chemical (USA)	1,18	9,2
	ICI (Inglaterra)	2,28	9,1
	Bayer (Alemania)	1,58	4,2
	Hoechst (Alemania)	1,31	4,9
	Rhône-Poulenc (Francia)	1,01	2,2
Badische Anilin (Alemania) ...	1,01	7,0	
ELECTRICIDAD Y	General Electric (USA)	6,21	5,7
	IBM (USA)	3,57	13,4
ELECTRÓNICA	Western Electric (USA)	3,36	5,0
	Westinghouse (USA)	2,39	4,5
	RCA (USA)	2,04	4,9
	General Telephone (USA)	2,04	8,2
	Philips (Holanda)	2,08	5,3
	Siemens (Alemania)	1,79	2,5
	AEG (Alemania)	1,03	2,4
	Bosch (Alemania)	0,74	1,3
AUTOMOVILES	GM (USA)	20,70	10,3
	Ford (USA)	11,50	6,1
	Chrysler (USA)	5,30	4,4
	American Motors (USA)	0,99	0,5
	Volkswagen (Alemania)	2,32	4,0
	Fiat (Italia)	1,53	2,5
	British Motors (Inglaterra) ...	1,35	3,3
	Daimler-Benz (Alemania)	1,30	3,0
Citroën (Francia)	0,79	0,7	

BENEFICIOS Y AUTOFINANCIACION (1965)

Sectores	Empresas	Beneficios netos (en millones de dólares)	Autofinanciación (en millones de dólares)
QUIMICA	Du Pont de Nemours (USA) ...	407	162
	Unión Carbide (USA)	226	90
	Monsanto (USA)	123	49
	Dow Chemical (USA)	108	43
	ICI (Inglaterra)	208	83
	Bayer (Alemania)	67	86
	Hoechst (Alemania)	64	26
	Rhône-Poulenc (Francia)	22	9
Badische Anilin (Alemania) ...	71	28	
ELECTRICIDAD Y	General Electric (USA)	355	142
	IBM (USA)	476	190
ELECTRÓNICA	Western Electric (USA)	168	68
	Westinghouse (USA)	107	43
	RCA (USA)	101	40
	General Telephone (USA)	166	66
	Philips (Holanda)	110	44
	Siemens (Alemania)	45	18
	AEG (Alemania)	25	10
	Bosch (Alemania)	10	4
AUTOMOVILES	GM (USA)	2.125	850
	Ford (USA)	703	281
	Chrysler (USA)	233	93
	American Motors (USA)	5	2
	Volkswagen (Alemania)	94	38
	Fiat (Italia)	39	16
	British Motors (Inglaterra) ...	45	18
	Daimler-Benz (Alemania)	39	16
Citroën (Francia)	6	2	

Fuente: "Le Deft Americain", 1967, p. 71-73

Reacciones defensivas

En los países débiles, en los países del Tercer Mundo, se advierte, en relación a las inversiones extranjeras, una actitud que oscila entre una tolerancia mezclada con un sentimiento de explotación y las reacciones violentas que se traducen en prohibiciones y nacionalizaciones. Estos extremismos no responden en modo alguno a los problemas planteados a una economía moderna como la de Europa. Y, dado que la inversión extranjera no hace más que traducir una superioridad tecnológica, **la nacionalización sólo nacionalizaría las paredes de la fábrica**: es imposible expropiar el conocimiento técnico y la capacidad de invención.

La "nacionalización".

Supongamos que un Gobierno quiera "nacionalizar" I.B.M.-France, que posee varias instalaciones industriales de primera clase y un laboratorio muy moderno en La Gaude, en los Alpes marítimos. Al convertirse en poseedor de estas bellas instalaciones, el Estado habría confundido la pieza con su sombra. Porque lo que cuenta actualmente en una empresa no son las paredes ni las máquinas, sino los elementos "inmateriales", que no pueden nacionalizarse. De la misma manera que en biología, la célula es de naturaleza diferente a la de las moléculas que la componen y no se reduce a la simple suma de éstas; así la empresa moderna es un fenómeno completamente distinto de la suma de los factores de producción que en ella intervienen. Nacionalizando a I.B.M. se empujaría a sus dirigentes y a sus cuadros a la emigración; sencillamente, se produciría, en esta guerra moderna que es la guerra industrial, el "suicidio intelectual", científico y, en último término, estratégico. Proclamar que la réplica a la aceleración de la inversión americana será un día la "nacionalización" es una reacción típica de país subdesarrollado que no comprende la naturaleza del problema.

Toda política nacional restrictiva trae consigo **peligros más graves** que las propias inversiones americanas. Y el único nivel en el que podría decidirse una política y ponerla en práctica con éxito es el de la Comunidad Europea verdaderamente unida.

En la actualidad, dentro del Mercado Común, el país que adopta una postura más restrictiva que los demás con respecto a las inversiones americanas se condena, casi siempre, a favorecer a sus competidores en detrimento propio.

Francia.

Este tipo de reacción dispersa y competitiva se evidencia en casos recientes. El Gobierno francés ha cambiado tres veces de política. Desde 1959 hasta 1963 fomentó las inversiones extranjeras. Más tarde inició una política de restricciones cuya consecuencia sencilla e inmediata fue desviar las inversiones americanas hacia los demás países del Mercado Común. Corriendo ya el año 1966, un tercer Gobierno volvió a admitirlas, pero procurando seleccionarlas.

Inglaterra.

El Gobierno laborista, de acuerdo con su filosofía y con su voluntad natural de ejercer mayor control sobre la economía inglesa, se declaró, al principio, menos partidario que los conservadores de la libertad de inversión americana. El primer ministro Harold Wilson ha sido el mejor abogado de la necesidad de crear en Europa un poderío tecnológico capaz de rivalizar con América, en vez de someterse a ella. En numerosas reuniones ha afirmado que el mayor esfuerzo de Europa debía encaminarse a "impedir la dominación de la economía por las inversiones americanas".

Pero Inglaterra, al igual que los demás, se encuentra aislada en sus reacciones y sometida a la presión de las rivalidades nacionales, por lo que le resulta difícil llevar a la práctica aquel principio. En 1964, cuando los laboristas estaban en la oposición, la sociedad americana Chrysler adquirió una participación importante, aunque minoritaria, en el capital de la gran fábrica de automóviles Rootes. El partido laborista reaccionó vivamente. Ahora bien, en 1967, hallándose los laboristas en el poder, Chrysler se encontró en condiciones de asumir el control total de la sociedad Rootes. El Gobierno de Wilson, después de estudiar el problema, empezó rechazando la petición sindical de nacionalización de la compañía y acabó por conceder su autorización a Chrysler.

Alemania.

Alemania, después de un prolongado período de liberalismo, los industriales alemanes han empezado a mostrar cierta aprensión. Ya en 1965 el Commerzbank valoraba en dos mil millones de dólares el volumen de las inversiones bajo control americano en Alemania, mientras que el **capital global** de las sociedades cotizadas en la Bolsa alemana era del orden de los 3.500 millones de dólares. Había llegado el momento de reaccionar. Cuando la Mobil Oil realizó gestiones, en 1967, para obtener el control de la sociedad alemana Aral, el Gobierno alemán exigió que esta participación que-

Italia y Benelux.

dara limitada al 28% y que los accionistas de Aral convinieran que "sería mantenido el carácter alemán de la sociedad".

Italia y el Benelux, que, en 1963, se habían opuesto energicamente a la petición de Francia en el sentido de establecer un control común de las inversiones americanas en la Comunidad, se preocupan ahora del problema. Estos países han expresado su intención de "encuadrar las inversiones americanas dentro de los objetivos generales de su programación nacional".

En resumen: siempre el mismo problema. Las medidas restrictivas nacionales conducen, simplemente, a transferir la inversión a los países vecinos, lo que no llega a ser siquiera una solución defensiva y acarrea peligros graves.

El reto histórico

La toma de poder de la empresa americana en Europa es **consecuencia** de un retraso global industrial. Por tanto, si la inversión americana no hace más que reflejar un fenómeno de poder, el problema de Europa consiste en convertirse en una potencia. Lo que hoy se nos presenta como "la gran sumisión" de nuestra industria a los americanos podría, paradójicamente, acabar por ser su salvación. "Nada puede agujonear más violentamente a Europa hacia el camino de su propia recuperación que este desafío económico americano en su propia casa." (Newsweek, febrero 1967)

Racionalización tecnológica.

El poderío americano no es ya el mismo que conocimos después de la guerra. Ha cambiado de escala y, por decirlo así, de naturaleza. Porque este poderío americano está dando, **desde hace 10 años**, desde el final de la guerra fría y la aparición del primer sputnik, un salto hacia adelante de una amplitud sin precedentes. Ha sufrido una revolución interna y fecunda que se podría describir así: la producción de innovaciones técnicas se ha convertido, actualmente, en el **objeto mismo** de la política económica. En la América de hoy, el administrador gubernamental, el dirigente industrial, el economista universitario, el ingeniero y el sabio ponen en práctica técnicas racionales de asociación de los factores de producción que originan una renovación permanente en la creación industrial. Es lo que llaman la **cross-fertilization**.

La originalidad de esta verdadera revolución consiste precisamente en que la asociación que la engendra se realiza mediante decisiones tomadas en común por las administraciones, las grandes empresas y las universidades. Cosa que está muy alejada de la antigua imagen de los Estados Unidos, la de la libre empresa, no solamente apartada del Gobierno, sino en lucha con él, la de la separación entre vendedores e intelectuales. Por el contrario, el conjunto forma, en 1967, un formidable complejo integrado que J. K. Galbraith acaba de bautizar con el nombre de "teco-estructura".

Empresas, Universidades y Gobierno.

Frente a esta conquista, los dirigentes europeos, políticos o jefes de empresa no logran establecer una línea de conducta coherente. El público, desorientado por sus discursos contradictorios y sus inexplicables cambios de rumbo, no puede saber si la inversión americana es un bien o un mal.

Y es ambas cosas a la vez. Como estimulante de la competencia, como aportación de métodos nuevos y de técnicas avanzadas, es, sin discusión posible, un bien para Europa. Pero el subdesarrollo acumulativo que amenaza con transformar esta aportación en embargo es un mal.

Pero el mal no reside en la capacidad americana, sino en la incapacidad europea y en el vacío cavado por ella. De ahí que las restricciones, las prohibiciones y las represiones, provocadas o voluntarias, no resuelvan la cuestión o sólo la resuelvan en una pequeña parte: Si suprimimos la inversión americana, no llenaremos el vacío, sino todo lo contrario.

La sociedad Post-industrial

En 1968, Herman Kahn y el Hudson Institute publicarán un informe de mil páginas sobre las características, desde ahora calculables, del año 2000, por extrapolación de los datos actuales y en función de las innovaciones previsibles.

Comienza por establecer la lista de las nueve primeras potencias mundiales clasificadas según la renta por habitante: Estados Unidos, Escandinavia, Canadá, Alemania, Gran Bretaña, Francia, URSS, Italia y Japón.

La historia de los próximos treinta años será el advenimiento de una sociedad nueva, designada como "sociedad post-industrial". Sus características serán las siguientes:

- La renta individual rebasará los 4.000 dólares anuales.
- Las actividades económicas predominantes pertenecerán a los sectores de servicios terciario y cuaternario. (El cuaternario se define como un sector avanzado del terciario: fundaciones, investigaciones desinteresadas, organizaciones no lucrativas, etc.)
- Las empresas privadas habrán dejado de ser la fuente principal de la reacción técnica y científica.
- Las leyes del mercado jugarán un papel menos importante que el del sector público y el de los fondos sociales.
- La industria, en su conjunto, deberá ser regida por la cibernética.
- El factor principal del progreso residirá en los sistemas de educación y en la innovación tecnológica.
- Los factores de tiempo y espacio no serán un problema para la comunicación.
- La diferencia entre las rentas elevadas y las rentas bajas será inferior a la existente en la actual sociedad industrial.

La elevación de un país al nivel post-industrial se produce, según este estudio, a partir del momento en que la renta individual rebasa los 4.000 dólares anuales.

Para comprender esta cifra conviene recordar que la renta per cápita en los Estados Unidos es, actualmente, de 3.500 dólares; en Europa Occidental, de unos 1.800 dólares, y en la URSS, de 1.000 dólares.

El siguiente cuadro de Herman Kahn define el tipo de sociedad a que pertenece cada país, según la renta per cápita:

Pre-industrial	De	50	a	200	dólares per cápita
En proceso de industrialización	"	200	"	600	" " "
Industrial	"	600	"	1.500	" " "
Industrial avanzada	"	1.500	"	4.000	" " "
Post-industrial	"	4.000	"	20.000	" " "

El estudio de Hudson Institute indica cuál habrá de ser, dentro de 30 años, a reserva de mutaciones imprevistas, la clasificación de las naciones.

Formarán parte de las sociedades **post-industriales**: Estados Unidos, Japón, Canadá y Escandinavia. Estados Unidos y Canadá gozarán de una renta per cápita de 7.500 dólares anuales, de una semana laboral de cuatro días de a siete horas jornada y de 13 semanas de vacaciones al año. Japón y Escandinavia podrán lograr índices parecidos gracias a una elección precisa en la gestión de sus recursos, en la concentración de sus medios y en la adaptación a sus propias características sociales.

Formarán parte de las sociedades **industriales avanzadas**: Europa Occidental, Unión Soviética, Israel, Alemania Oriental, Polonia, Checoslovaquia, Australia y Nueva Zelanda.

Formarán parte de las sociedades **industriales**: México, Argentina, Venezuela, Chile, Colombia, Corea del Sur, Malasia, Formosa y los restantes países europeos.

El resto del mundo no habrá alcanzado todavía la fase industrial.

La tentación de la "americanización"

Muchos economistas razonables se preguntan si, finalmente y ante el impresionante avance de la industria americana en los sectores clave, la vía más rápida de desarrollo para los europeos no consistiría en dejar al cuidado de los **managers** americanos la dirección esencial de las industrias. Esta es, indudablemente, la orientación de Europa desde hace años, sin que se adviertan síntomas claros de un cambio de rumbo.

A corto plazo, la dependencia es beneficiosa. La inversión americana introduce modernas técnicas de fabricación y procedimientos de gestión revolucionarios. Obliga a los productores europeos a un esfuerzo de racionalización y de progreso que jamás habrían efectuado de no hallarse bajo la presión de esta competencia. El nivel de productividad se eleva y sus beneficios se extienden a toda la economía aumentando el nivel de vida.

Pero, a largo plazo, no se puede decir lo mismo. La cuestión de saber si, a fin de cuentas, interesa a los europeos confiar una parte creciente de

Bienes y males del predominio americano.

su desarrollo industrial a los Estados Unidos equivale a preguntarse si es más conveniente ser asalariado que jefe de empresa.

En primer lugar, obligaría a gastar sumas crecientes en patentes y licencias. Ello supondría un desembolso cuantioso, ya que **la innovación constituye, para la empresa moderna, la fuente principal de utilidades**, y exige una investigación constante y sin reparar en gastos. En estas condiciones de dependencia inventiva, Europa estaría condenada a llevar, en todos los sectores, un retraso de una o varias etapas en la carrera hacia el progreso.

En segundo lugar, a estas salidas de fondos en concepto de patentes y licencias se suman las correspondientes a los dividendos repatriados a los Estados Unidos. Estos dividendos ya son ahora más importantes que los fondos de procedencia americana que sirven para financiar las nuevas inversiones americanas.

Y, en tercer lugar, algo más grave aún. **Allí donde se encuentre el poder de decisión, se halla el poder de crear riqueza.** La dependencia de Europa entonces sería total con respecto a los Estados Unidos.

El poder de decisión

El centro de decisión utiliza los servicios del medio financiero constituido por sus principales accionistas, por sus banqueros y por su mercado de capitales. Sus razonamientos se basan en las reacciones previsibles de su mercado principal, que siempre es el mercado americano. Trabaja, sobre todo en el caso de las grandes empresas, en estrecha relación con la autoridad política dominante, la del Estado Federal, que, por sus pedidos y sus contratos para la investigación, orienta la estrategia de la empresa. Por último, hay que añadir en todo esto el papel del medio intelectual directo y, en especial, de las relaciones **entre la empresa y la universidad local.**

En caso de conflicto entre la casa central y sus filiales.

Todos estos elementos, integrados en la estrategia de las empresas modernas, demuestran que las relaciones entre la casa matriz en América y su filial en Europa no vienen determinadas por una simple ley económica, sino por un complejo sistema de relaciones muy jerarquizadas. En caso de conflicto de intereses entre el país donde radique la sede social y los países en que están instaladas las filiales, evidente y forzosamente será el centro quien triunfe.

El ejemplo de IBM-France, que es, para Francia, fuente indiscutible de riqueza y progreso, es digno de consideración. Para la casa matriz de América esta filial es un depósito de conocimientos y un lugar de explotación entre los muchos de su red mundial. Los descubrimientos que se hacen en el laboratorio de La Gaude son directamente transmitidos por télex a los Estados Unidos, que es donde se encuentran los centros de decisión capaces de transformarlos. Los programas de producción que seguidamente se asignan a la filial francesa sólo constituyen un subconjunto dentro de una estrategia global para una empresa cuya base esencial se encuentra en los Estados Unidos.

Es, pues, allí donde se opera de este modo el proceso de **cross-fertilization** que permite polarizar hacia un mismo fin el conjunto de factores de descubrimiento y del marketing; es decir, el conjunto de los factores de progreso, proceso al que conceden ahora capital importancia los economistas modernos.

Las previsiones del Hudson Institute no están, pues, faltas de razón. Si el universo americano sigue siendo el universo de la decisión, y el universo europeo el de la aplicación diferida, dentro de una generación Europa habrá dejado de formar parte de la misma civilización.

Un desafío dramático a los europeos.

Se halla a la vista una sociedad completamente nueva, que surgirá antes de que los hombres que hoy tienen 30 años se hayan jubilado. No se tratará únicamente de una sociedad mucho más "rica". A partir de cierto punto, la riqueza no se traduce tanto en un nivel de vida superior como en **un modo de vida diferente.** La sociedad "post-industrial" se caracterizará por una libertad sin precedentes del hombre respecto a las coerciones físicas, económicas y biológicas; semi-desaparición del trabajo manual; tiempo libre superior al tiempo de trabajo; abolición de las distancias; desarrollo espectacular de los medios de cultura y de información; poder duplicado sobre la naturaleza y sobre la vida; etc. ¿Será más feliz esta sociedad? Esta ya es otra cuestión a la que no podemos responder. Pero lo cierto es que representará la vanguardia de la Historia humana, y eso sí que afecta a Europa.