



LAS TRANSNACIONALES Y AMÉRICA LATINA

René Bóez

*Instituto de Investigaciones Económicas
Universidad Central del Ecuador*

**LAS
TRANSNACIONALES
Y
AMERICA
LATINA**



Las Transnacionales y América Latina
René Báez
Instituto de Investigaciones Económicas,
Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad Central.

Cubierta: Washington Rodas
Armada e
Impresión: Departamento de Cultura
y Difusión Popular
Quito, Ecuador, octubre de 1981.

RENE BAEZ

**LAS TRANSNACIONALES Y
AMERICA LATINA**

*Hoy yanqui, ayer española,
sí, señor,
la tierra que nos tocó,
siempre el pobre la encontró
si hoy yanqui, ayer española
¡cómo no!*

Nicolás Guillén

INTRODUCCION

Las empresas transnacionales constituyen uno de los problemas centrales de nuestro tiempo y seguramente van a dominar la polémica internacional en los próximos decenios. Esta preocupación obedece a múltiples razones, aunque sustancialmente a la inmensa gravitación de tales corporaciones en la economía mundial contemporánea.

Judd Polk —presidente de la Cámara de Comercio Norteamericana— ha calculado que para fines de siglo esas modernas sociedades de negocios estarán en posesión de activos productivos por un valor de 4.000 billones de dólares. La Exxon, la General Motors o la Shell registran niveles de operación que superan el producto social de la mayoría de países. Episodios como la crisis del dólar y la crisis energética revelaron que incluso economías como la estadounidense —vale decir, la principal matriz de los supermonopolios— resultan vulnerables a las manipulaciones económico-financieras del capital corporativo.

El colosal poderío de las firmas transnacionales ha venido provocando una serie de consecuencias y fenómenos inéditos e imprevisibles hasta un pasado reciente.

Así, por ejemplo, según se anota en un último *best-seller* sobre las corporaciones:

“... los gerentes y administradores de empresas como la General Motors, la IBM, la Pepsicola, la General Electric, la Pfizer, la Volkswagen, la Exxon y unos pocos centenares más adoptan decisiones comerciales más trascendentales que las de la mayoría de gobiernos soberanos, acerca de dónde vivirán los

hombres, en qué trabajo se ocuparán (si no se les niega), qué comerán, beberán y vestirán; que clase de conocimiento fomentarán las escuelas y las universidades, y qué clase de sociedad heredarán sus hijos".¹

La conciencia de semejante poder se refleja en opiniones como la de George Ball —ex subsecretario de Estado norteamericano y alto ejecutivo de la Lehman Brothers— según el cual: "Las corporaciones globales representan un concepto moderno elaborado para satisfacer los requerimientos de la era moderna, mientras que el Estado-nación es una idea muy pasada de moda"; o en la asimilación del lema "¡Abajo las fronteras!", originalmente de los estudiantes del mayo francés, por parte de Jacques Maisonrouge, presidente de la IBM.

Más allá de su prepotencia las palabras de los "hombres-corporación" no dejan de revelar circunstancias objetivas del actual cuadro internacional; situación ésta que, en última instancia, no supone otra cosa que la imposibilidad de comprender al capitalismo e imperialismo modernos al margen del análisis de sus más evolucionados mecanismos de funcionamiento y reproducción, constituidos precisamente por las gigantescas corporaciones internacionales.

Estos puntos de vista constituyen la premisa del presente ensayo que, específicamente, se orienta a la exposición y análisis del impacto económico-político de la creciente penetración de las empresas transnacionales en los países latinoamericanos.

Casi huelga señalar que la propia dimensión del tema define a este trabajo como una exploración primaria sobre un conjunto de problemas cuyo cabal discernimiento reclama una reflexión cada vez más amplia y colectiva.

I.- PERFIL DE LA CRISIS CAPITALISTA

El “siglo americano” inaugurado por los bombardeos a Hiroshima y Nagasaki, en 1945, exhibirá síntomas concluyentes de erosión treinta años después. Entre tales síntomas destaca el que se refiere a continuación:

Vietnam 1975:

“A las 11:30 de la mañana del 30 de abril de este año —~~hora de Indochina~~—, el joven Tran Xuan Thuc, ~~subjefe de un pelotón de infantería~~, colocó la bandera de la victoria en el mástil más alto del Tan Duc Lap (Palacio de la Independencia), en Saigón, hoy Ciudad Ho Chi Minh”.¹

Este episodio culminante de la lucha del pueblo vietnamita señala una fecha clave de la historia moderna, pues corresponde a la quiebra definitiva del compromiso “total” que los Estados Unidos —a título propio y en representación del denominado “mundo libre”— asumieron en el sudeste asiático. Primero fue Vietnam, luego, en ese mismo año, el “dominó” antimperialista se extenderá a Laos y Camboya, y, en 1976, al Africa, con el fulminante triunfo del pueblo angoleño sobre las oscuras fuerzas del neocolonialismo y el *apartheid*.

Esta escalada victoriosa de las fuerzas de la paz y el socialismo, destruyó para siempre el mito de la invencibilidad militar del imperialismo, constituyéndose en un alto estímulos moral en la lucha mundial contra el capitalismo y el imperialismo.

Estos acontecimientos y sus proyecciones no constituyen desde luego sucesos azarosos o incidentales, sino,

al contrario, se inscriben inequívocamente en la inexorable dialéctica de crisis y descomposición de la civilización capitalista.

Es éste un proceso que se manifiesta en dimensiones múltiples, aunque su causalidad íntima —su “anatomía”— se tiene que localizar en los cambios operados en la propia matriz del capitalismo y el imperialismo contemporáneos.

Alrededor de este problema cabe anotar que, conforme señala un autor, el imperialismo en la segunda postguerra se configura en una estructura “monopólica-estatal y de integración en torno a los Estados Unidos”.² Esta estructura se consolida por la concurrencia de diversos factores, entre los cuales se puede destacar la expansión de la industria norteamericana y la coronación del dólar como monarca financiero internacional. Estos elementos se afirman a favor de los Estados Unidos a través del Plan Marshall y la expansión de las inversiones norteamericanas, que permiten la reconstitución del capitalismo en Europa occidental, Japón y otros países, en estrecha asociación a los monopolios yanquis.

Es decir, virtualmente sin competidores en el campo industrial y con el *gold exchange standard* como regla de las finanzas internacionales, los Estados Unidos no tuvieron dificultad en la *ocupación* económica del occidente capitalista (además de la política y militar, verificada por una serie de tratados y organismos establecidos con ese objetivo).

La prosperidad estadounidense después del conflicto mundial con sus apoteosis de la Gran Celebración en los años 50 y el formidable “*boom Kennedy-Johnson*” en la década siguiente, se levantó sobre esas excepcionales condiciones, complementadas *internamente* con la aplicación de las afinadas fórmulas neokeynesianas de mili-

tarización de la economía, desgravación a las empresas, fomento de las construcciones y servicios públicos, etc.

Al transcurrir el tiempo, sin embargo, esa situación de bonanza comenzará a cambiar de signo por razones vinculadas al carácter "artificial" de tales fórmulas y a la recuperación de los aliados competidores de los Estados Unidos.

El espectro de la recesión reaparece nítidamente a partir de 1969, con el descenso en los índices de producción y empleo, el aceleramiento de la inflación y el agravamiento de los desequilibrios comerciales y financieros.

El progresivo agudizamiento de la coyuntura lleva a Richard Nixon a disponer su "Nueva Política Económica" (agosto de 1971), programa orientado a vigorizar la economía estadounidense a través de estímulos directos a la inversión, el congelamiento de los salarios, la elevación de aranceles de importación, la prescripción de las huelgas y la inconvertibilidad del dólar.

Esta *nueva* política es complementada con las revaluaciones impuestas por Washington a varias potencias occidentales —diciembre de 1971— a través de las cuales los Estados Unidos buscan contrarrestar su desbalance comercial y redistribuir los gastos de la defensa del capitalismo mundial. Tal constituyó el famoso Acuerdo Smithsonian, calificado por el propio Nixon "como el más significativo logro en la historia del mundo", pero que, así y todo, se derrumbaría poco tiempo después cuando el dólar vuelve a devaluarse —febrero de 1973— institucionalizando la crisis monetaria internacional.

Estos acontecimientos reconocidos a su tiempo como "la crisis del dólar", expresaban una realidad que lenta pero seguramente se había venido configurando en la economía internacional y que, sustancialmente, obedecía a un deterioro de la economía estadounidense.

Entre las causas de este último fenómeno se pueden señalar las siguientes:

– La acusada inflación norteamericana hizo que los tenedores de dólares en el extranjero comenzaran a perder confianza en una moneda que persistentemente perdía su poder de compra.

– El genocidio en Vietnam significó a los Estados Unidos un gasto aproximado a los 150.000 millones de dólares. Muchos de esos dólares habían fluído a Europa y otros países, lo cual significaba que el socio mayor del sistema echaba sobre las espaldas de sus aliados un peso considerable de esa aventura bélica, provocando así el afloramiento de una serie de contradicciones subyacentes al interior del mundo capitalista.

– La recuperación industrial de Europa y Japón asestó un rudo golpe a las exportaciones de los Estados Unidos, incluso el propio mercado norteamericano se vio crecientemente abastecido por la producción de sus competidores. Esta tendencia se buscaba revertir a través de las devaluaciones.

– A consecuencia de la misma recuperación europea y japonesa y de la distensión entre los países occidentales y los países del campo socialista, cobraron vida nuevos circuitos comerciales que ya no requerían del dólar para el intercambio. Esto determinó que hacia 1972-73 *flotaran* en el Mercado Común Europeo entre 60 y 80 mil millones de dólares “innecesarios”, presionando para la caída de la divisa norteamericana.

Esta constelación de problemas que emergiera bajo la forma de “la crisis del dólar”, no significó sin embargo el momento más álgido del capitalismo y el imperialismo en la post-guerra. En realidad, *lo peor* aún no había llegado. Y llegó asociado a la denominada “crisis energética”.

Cuando a finales de 1973 los países árabes deciden embargar los abastecimientos de petróleo a las economías occidentales, éstas se vieron enfrentadas a situaciones tan lamentables que hicieron pensar en el hundimiento definitivo de la civilización capitalista. La *stagflation* estadounidense, cuyos efectos se extendieron hasta principios de 1975, y el agotamiento de algunos publicitados “milagros” —especialmente el brasileño y el japonés— ilustran sobre las repercusiones de la “crisis energética”. Esta crisis, al tiempo que expresaba una respuesta de los países atrasados al sistemático saqueo imperialista y ponía al descubierto los pies de barro de la civilización tecnológica, reveló el inmenso poderío y la autonomía de los consorcios integrantes del cartel petrolero.

Esta serie de perturbaciones y momentos críticos constituía una concluyente expresión del agotamiento de la extraordinaria fuerza y vitalidad con que el capitalismo había emergido de la Segunda Guerra Mundial; y, de otro lado, ilustra sobre los problemas de adaptación del capitalismo a una nueva modalidad de funcionamiento cuyos elementos fundamentales estarían dados por: el surgimiento de los conglomerados transnacionales como unidades típicas para la organización y acumulación capitalista; la dinámica internacionalización del capital (aunque bajo control de última instancia de las conocidas metrópolis: Estados Unidos, Europa occidental y Japón); el curso acelerado del capitalismo monopolis-

ta de estado, tanto en los niveles centrales del sistema como en un crecido número de países de la periferia; la inflación a escala internacional y su secuela en la pauperización del proletariado mundial; la crisis del sistema monetario internacional nacido en Bretton Woods y sus repercusiones en el abandono del dólar y el oro como patrones monetarios, entre otros.

Este complejo cuadro de la nueva fase imperialista, ligado a la polución cultural (hippismo, drogadicción, delincuencia) y política (escándalos de Watergate y la CIA, sobornos de las transnacionales, etc.) de la metrópoli estadounidense llevaron a pensar —a la altura de 1973-75— que el mundo capitalista se precipitaba a un colapso definitivo. Predicción evidentemente exagerada, aunque sintomática de una realidad que se ha venido proyectando en forma irresistible desde 1917.

A la altura de 1978 la vigorosa recuperación que se esperara después de la profunda recesión de 1974-75, continúa siendo una expectativa, pues incluso los países capitalistas centrales de mayor crecimiento relativo mantienen sus barómetros económicos con elevadas tasas de desempleo e inflación, comprimidos niveles de inversión privada, e incluso graves desequilibrios comerciales y financieros.

Asimismo, episodios recientes como el fracaso de la cumbre de Londres, en 1977, manifiesto en sus resoluciones orientadas a “congelar” la economía internacional no obstante los elevados índices de desempleo y pobreza en los propios niveles metropolitanos, han venido a subrayar la profundidad de la crisis del capitalismo.

Igual significado corresponde atribuir al nuevo ciclo de espectaculares caídas del dólar, expresión en el nivel monetario-financiero de la guerra comercial desatada por

los Estados Unidos contra sus principales socios occidentales. No resulta aventurado pronosticar que el curso de esa contienda —en realidad un recrudecimiento del proteccionismo— puede desembocar en un debilitamiento de la Alianza Trilateral³ —Estados Unidos, Europa occidental, Japón—; es decir, del más reciente esquema estratégico imperialista para el fomento y perpetuación de la organización social capitalista.

Efectivamente, el trilateralismo, al menos hasta ahora, más ha funcionado como un mecanismo político-represivo —conforme demuestran los casos de Shaba y el Sahara— antes que como sistema de coordinación económica. En esta última esfera, las divergencias proliferan y se vuelven cada vez más agudas. A este respecto ilustran las discrepancias surgidas en la última cumbre de Bonn —julio de 1978—, a donde Alemania Federal y Francia llevaron en carpeta la proposición de crear una moneda europea de reserva que reemplazara al desvalorizado dólar estadounidense. Esta y otras posiciones marcan —según algunos analistas— la mayor división del mundo capitalista desde el período previo a la segunda guerra mundial.⁴

No obstante sus disensiones, el sistema trilateral en la medida que expresa intereses comunes y vitales a la cúpula del capitalismo mundial, está destinado a tener vigencia en un futuro previsiblemente largo. Esta perdurabilidad aparece asegurada a la luz, por ejemplo, de la necesidad imperialista de enfrentar globalmente la influencia creciente del campo socialista y la expansión de las ideas revolucionarias, o si se considera la identidad de motivos e intereses de las naciones capitalistas centrales frente al mundo subdesarrollado, conforme se ha venido verificando en las sucesivas ruedas del diálogo Norte-Sur.

Y es, precisamente, en la situación que soportan las naciones del denominado Tercer Mundo donde se vislumbra y asume una dimensión más patética la crisis del capitalismo. La inmensa constelación de problemas que afecta a estos países en su condición de entidades tributarias del capitalismo y el imperialismo, no sólo que no ha encontrado vías de solución sino que se ha venido agudizando clamorosamente.

Según un autor:

“(Los) términos de inserción (de los países subdesarrollados) en la economía capitalista mundial han hecho ya crisis: no los tipifica una división del trabajo, superada por la expansión de la producción primaria de los grandes centros; la industrialización sustitutiva, bajo las modalidades que la han dominado, ha demostrado que no atenúa sino que profundiza su dependencia, la llamada ‘cooperación financiera internacional’ ha desembocado en una espiral de endeudamiento que impone altos precios económicos y políticos . . . ; asiste (n) inerte (s) a un proceso que lo (s) margina cada día más del progreso mundial, de su participación ya sea en el ingreso o en las corrientes del comercio internacional . . .”⁵

Esta inculcable situación plantea un desafío permanente a la civilización capitalista, que, previsiblemente, se agudizará en la medida que la evolución natural del sistema ni remotamente puede conducir a soluciones efectivas de semejante *statu quo*. Más aún, conforme señalara Carlos Rafael Rodríguez: “. . . las dificultades financieras que aquejan (al imperialismo) no le permiten (actualmente) esa capacidad excedente de maniobra

que, en el pasado, le posibilitaba hacer algunas concesiones para contentar a sus insatisfechos subalternos de las burguesías dependientes . . .”⁶ De ahí la insistencia de los altos mandos imperialistas en maniobras desviacionistas como el referido diálogo Norte-Sur o la prédica de discursos humanistas abstractos, cuando no el recurso al clásico “garrote educativo” aplicado directamente o por mediación de dictaduras cipayas en Asia, Africa y América Latina.

Los acontecimientos sumariamente expuestos representan coordinadas esenciales en la actual fase crítica del capitalismo y el imperialismo.

En el marco de este ensayo aparece pertinente destacar que esta fase, en aparente paradoja, coincide con el espectacular ascenso de los conglomerados transnacionales; es decir, de las unidades básicas de funcionamiento y reproducción de ese sistema económico social.

La dialéctica de esa contradicción se inscribe en el dinámico proceso de transnacionalización del capitalismo, problema crucial de nuestra época y que —desde una perspectiva latinoamericana— se busca discernir en este trabajo.

II. EL "BOOM" DE LAS TRANSNACIONALES

La segunda mitad del siglo pasado corresponde al surgimiento de las gigantes empresas monopolistas en las economías capitalistas centrales. Este fenómeno nace asociado a la inusitada expansión de las fuerzas productivas que desencadenara la II Revolución Industrial —siderurgia, motor de combustión, ferrocarriles, electricidad, etc.— y a los concomitantes procesos de concentración y centralización de capital en las distintas ramas de producción y distribución.¹

Al mismo período corresponde el desarrollo de las inversiones metropolitanas en las áreas periféricas del capitalismo. Originalmente comprende operaciones de cartera —negociaciones con acciones y bonos— destinadas a financiar préstamos a gobiernos, la construcción de ferrocarriles, así como la provisión de diversos servicios públicos. Se ha estimado que la inversión en cartera cubría el 90% del movimiento internacional de capitales en el período previo a 1914.

Especialmente después de la crisis de los años 30 y la Segunda Guerra Mundial la inversión en cartera cede su importancia a la inversión directa, lo cual supone el reemplazo de los capitalistas individuales por los monopolios y una reorientación del capital hacia la industria manufacturera y extractiva.² Esto en el caso de las áreas coloniales y ex-coloniales, pues el flujo de inversiones entre países capitalistas avanzados corresponde a un fenómeno más reciente, que deriva de la necesidad de los monopolios de contrarrestar a los competidores extranjeros localizándose en sus propios reductos nacionales.

Como quiera que sea, la difusión de las inversiones directas termina por definir un sistema operativo basado en el binomio matrices-subsidiarias; estas últimas asu-

mirán crecientemente autonomía en las operaciones de producción y distribución de los bienes y servicios, en tanto las matrices devienen entidades coordinadoras e integradoras del conjunto de actividades de la corporación.

Más allá de sus determinaciones básicas,³ tal sería una sintética biografía del apareamiento de las modernas firmas multinacionales, cuya inmensa gravitación en la economía internacional es una incontestable realidad de nuestro tiempo.

Según Howard Perlmutter, del Centro de Estudios Internacionales de Ginebra, hacia 1985 la economía de Occidente estará bajo control de unas 200 ó 300 empresas gigantes.⁴ Datos para el año 1969 revelaban que el cuadro de las cien entidades más poderosas del llamado "mundo libre" estaba constituido por 54 conglomerados y únicamente 46 economías nacionales.⁵ Para 1971 las cuatro mayores de esas empresas —General Motors, Standard Oil (NJ), Ford Motors y Royal Dutch/Shell— registraron volúmenes de ventas superiores a los 10.000 millones de dólares. Según un estudio de Naciones Unidas el valor agregado de cada una de las 10 mayores corporaciones multinacionales ascendió en 1971 a más de 3.000 millones de dólares, cifra superior al producto nacional de más de 80 países considerados individualmente; en ese mismo año la producción internacional —definida como las ventas de las filiales de las multinacionales— habría superado el global de las exportaciones de las economías de mercado.⁶ Se ha calculado en alrededor del 120/o la tasa expansiva de las corporaciones en los últimos años, ritmo de incremento notablemente más alto al correspondiente a las economías nacionales.

El marco histórico más general de la impresionante expansión y gravitación de las firmas transnacionales se

configura por el nuevo ascenso de las fuerzas productivas en el período post-bélico; vale decir, por los resultados de la llamada Tercera Revolución Industrial —transistor, ordenadores— y la consiguiente socialización de los procesos económicos de producción y distribución. Esa potenciación de la capacidad productiva —especialmente en las áreas capitalistas centrales— determina, como efecto fundamental, que la vida económica tenga que ser organizada por unidades empresariales cada vez mayores, e incluso con una creciente participación del aparato estatal. Tal constituye la premisa del capitalismo monopolista de Estado, el mismo que supone una imbricación en un mecanismo único de dirección de los intereses del Estado capitalista y los de los monopolios, fórmula que —conforme se anotó— se ha impuesto especialmente en las metrópolis capitalistas en el período de la segunda post-guerra.

Al generar una gigantesca demanda de bienes y servicios, modular los ciclos económicos mediante los múltiples instrumentos de política económica, asumir la provisión de servicios y construcciones básicas, promover y subsidiar la investigación científica y tecnológica, etc., los estados de las naciones imperialistas se han constituido en punto de apoyo fundamental tanto para la acumulación de capital —especialmente de los supermonopolios— como también para la propia preservación y reproducción del capitalismo y el imperialismo.

Estas bases materiales e institucionales se han constituido en la plataforma de la impresionante expansión de los monopolios tanto en sus ámbitos nacionales como en ultramar.

Aparte de estos factores —revolución científico-técnica y capitalismo monopolista de Estado— el auge de las transnacionales se explica por una serie de poderosos

mecanismos *endógenos*: enorme capacidad financiera, monopolio de las tecnologías “de punta”, bajos costos de fabricación, dominio de las técnicas de control de operaciones y *marketing*, entre otros.

Los elementos enunciados y la necesidad imperativa de crecer —en obediencia a una suerte de *selección natural*— explican, pues, la enorme y creciente influencia de las corporaciones en el ámbito mundial.

Una idea de la dimensión e importancia de sus actividades se deriva del siguiente comentario del economista británico Tugendhat:

“Las operaciones (de las transnacionales) abarcan el mundo entero. Construyen sus fábricas y venden sus productos en multitud de países. Transfieren cantidades inmensas de dinero de una moneda a otra cuando lo creen necesario y dan empleo a gente de muy diversas nacionalidades. Los automóviles de General Motors y Ford, los productos petrolíferos de Shell y Esso, los ordenadores de IBM, los cojinetes de SKF, el aluminio de Alcan, los aparatos eléctricos de Philips, los productos químicos Bayer, los detergentes de Unilever y Procter & Gamble, las máquinas de escribir de Olivetti y los neumáticos de Dunlop-Pirelli (para citar sólo unos cuantos ejemplos) no se pueden identificar con un solo país. No es que se fabriquen en un solo sitio y se exporten a otro, sino que se manufacturan simultáneamente en varios países y se venden a través de sistemas de distribución integrada que trascienden las fronteras nacionales”.⁷

La inmensa gama de operaciones de los monopolios transnacionales ha originado —conforme se señaló— una abundante literatura en los últimos años; pero que —has-

ta donde se conoce— no ha logrado configurar un cuerpo teórico sobre las leyes específicas que presiden su funcionamiento, aunque los estudios realizados permiten fijar algunos elementos explicativos.

A este respecto, y en referencia a los conglomerados de base norteamericana, aparece pertinente reproducir el siguiente análisis:

“El proceso de concentración económica se ha ido acelerando en los años recientes en los EUA. En ese proceso intervienen muchos factores, pero se pueden mencionar especialmente el tamaño creciente de las factorías que las empresas deciden poner en función. La tendencia a multiplicar el número de factorías similares parece ser el principal factor de concentración. No solamente las empresas dominantes explotan un número muy grande de factorías, sino que además operan factorías que son por término dos veces más grandes que las de otras empresas . . . El fenómeno de concentración se realiza en nuestros días principalmente por vía de diversificación o de conglomeración, sin haber abandonado las vías tradicionales de la integración horizontal o vertical. Durante los últimos años. . . el proceso de amalgamamiento no ha consistido de manera predominante en la creación de monopolios en determinadas ramas de la industria. En vez de eso se ha producido un movimiento hacia la fusión de compañías “aparentemente del todo *inconexas*, que operan en campos de producción completamente heteróclitos” (Furtado). . . (El fundamento (de los conglomerados) se halla en la diversificación de los sectores de inversión para reducir el coeficiente de riesgo, y en la elevación de la

potencia financiera para poder luchar en cualquier mercado . . . Por otra parte, el conglomerado es producto de la época del consumo dirigido, en que el mercado asume la forma más o menos articulada de los productores para forzar al consumidor a diversificar de una manera permanente su consumo y mantenerlo a un nivel elevado".⁸

Según un conocido autor, el fenómeno de conglomeración revela una necesidad esencial del capitalismo moderno. En sus palabras: "El imperativo hoy es reunir suficiente capital y entonces diversificar la inversión de ese capital de tal modo que minimice los riesgos de declive estructural o coyuntural en esta o aquella rama, riesgos que son muy grandes en períodos de cambio tecnológico rápido".⁹

Además de la mayor cobertura de riesgos, la diseminación de las inversiones, ya para instalar nuevas plantas, ya para absorber factorías existentes, permite a las corporaciones la maximización de las ganancias, objetivo cardinal de la empresa capitalista y cuya realización está en función directa del grado de diversificación productiva y conglomeración. Este principio explica la estrategia de los dirigentes corporativos que se orienta a obtener los máximos beneficios no a nivel de filial o subsidiaria, sino en la globalidad de operaciones de la sociedad.

En la actualidad el proceso de concentración económica y conglomeración está presente en todas las ramas productivas del capitalismo internacional y ha venido provocando una serie de efectos distorsionantes como la elevación de precios bajo criterios "autónomos" de las empresas monopolistas —la *stagflation* tendría ese origen—, la dilapidación del excedente económico en gastos innecesarios a la luz de una organización racional de la

economía, la extenuación de recursos naturales no renovables, la contaminación ambiental, amén de sus negativos efectos en las esferas sociocultural y política.

Los datos e informaciones que a continuación se reproducen dan cuenta de la enorme significación e influencia del capital conglomerado —especialmente estadounidense— en la economía internacional contemporánea.

“Entre 1960 y 1970 la inversión privada norteamericana en el exterior, se elevó de 31.900 a 70.000 millones de dólares, y lo que es más importante, mientras que en los Estados Unidos la capacidad de producción de la industria creció a razón de 4.7o/o entre 1960 y 1968, ‘en la tercera economía’ controlada por las corporaciones multinacionales norteamericanas, ésta creció a una tasa anual promedio de 11.5o/o durante el mismo período. . . (De otro lado). . . 187 empresas controlan, a través de 10.000 subsidiarias en todo el mundo, el 80o/o de toda la inversión externa norteamericana, lo cual quiere decir que un número muy reducido de gentes toman las decisiones y sin ninguna legitimación, están en condiciones de imponer —desde una oficina de Nueva York, las Bahamas o Luxemburgo— los términos de producción, tasas de incremento, políticas de exportación, patrones de consumo, disposiciones financieras, etcétera, que pueden influir de manera considerable en las ‘economías nacionales’ y en los estilos de vida de un gran número de países”.¹⁰

Las repercusiones del poderío de los conglomerados ha sido particularmente contundente en los denominados países subdesarrollados. Estos efectos se cumplen como consecuencia de un entrelazamiento o fusión en-

tre el sector monopolizado y conglomerado de las economías metropolitanas y los segmentos modernizados de los países periféricos, simbiosis que resulta en una modernización refleja y aparente de estos últimos en tributo y beneficio de aquéllas. Tiene curso, entonces, lo que Sunkel ha denominado "proceso simultáneo de integración transnacional y de desintegración nacional de las economías periféricas".

Este proceso se cumpliría a través de los siguientes mecanismos específicos:

"La firma multinacional es un agente intermediario de penetración de las leyes, la política exterior y la cultura de un país por otro. Esta relación es asimétrica ya que el flujo tiende a ser desde el país central hacia el país subsidiario, y no en sentido inverso. . .

Las corporaciones multinacionales reducen la capacidad del gobierno para ejercer el control de la economía nacional. Debido a su tamaño y a las conexiones internacionales que disponen, tienen cierta flexibilidad para escapar de las disposiciones impuestas por un país. . .

La corporación multinacional tiende a centralizar la investigación en el país de origen. . . (consecuentemente) la brecha tecnológica tiende a perpetuarse en lugar de ser reducida. . .

Las corporaciones multinacionales con frecuencia ocupan una posición dominante en la industria. Los países se preocupan acerca de la participación justa que habría de corresponderles, tanto en la producción como en la exportación. Las decisiones depen-

den de la estrategia y los planes de la oficina central, los cuales bien pueden ser limitados o parciales. . .”¹¹

De esta suerte, la estrategia y las decisiones corrientes del capital corporativo, al vulnerar las débiles estructuras sociopolíticas de los países receptores están determinando la galvanización de un estatuto típicamente neocolonial. Semejante situación se refuerza por el alineamiento de las burguesías nativas en la disciplina y propósitos de las matrices del capital transnacional, así como por la conocida acción política, diplomática, militar e incluso policiaca de los estados metropolitanos en la periferia del sistema.

Estas y otras consecuencias de la actuación de los conglomerados transnacionales, están planteando, especialmente a los países del mundo subdesarrollado, una amenaza de pérdida absoluta del control sobre sus propias economías. En la actualidad esta tendencia —al menos en el caso de América Latina— se estaría acentuando con la connivencia de los propios gobiernos anfitriones, los mismos que extreman la configuración de sus respectivos aparatos estatales a los propósitos de convertirlos en simples apéndices de la “tecnestructura internacional” impuesta por las corporaciones para la difusión de la *racionalidad* capitalista.¹²

A la luz de estas realidades se puede afirmar que el desarrollo del capitalismo y el imperialismo en los últimos 25-30 años está resultando en un proceso de homogeneización de las formas productivas y culturales de los centros imperialistas y sus segmentos subsidiarios de la periferia, acentuando los mecanismos y niveles de explotación y ampliando la brecha entre minorías privilegiadas y masas pauperizadas a escala planetaria.

III. LA INVERSION EXTERNA EN AMERICA LATINA: EVOLUCION Y CONSECUENCIAS

En 1916, cuando Lenin escribió "*El imperialismo, fase superior del capitalismo*", las inversiones norteamericanas en América Latina sumaban un valor de 1.200 millones de dólares; aproximadamente seis décadas después, en 1974, tales inversiones ascendían a 19.600 millones de dólares, según cifras reveladas por el Banco de Reserva Federal de Chicago. Asimismo, de acuerdo a un estudio de la Universidad de Harvard el número de corporaciones norteamericanas en la región aumentó de 93 en 1945 a 182 en 1967, en tanto que las filiales y subsidiarias de esos mismos monopolios aumentaron de 452 en 1945 a 856 en 1955 y 1.924 en 1967.¹ Según datos más recientes, aproximadamente unas 3.000 compañías norteamericanas tendrían subsidiarias en América Latina, aunque sólo a 140 de ellas correspondería el 90 por ciento de las inversiones directas en la región.²

Conforme a estadísticas del Departamento de Comercio norteamericano, el capital privado de ese país en América Latina se incrementó desde 4 mil 700 millones de dólares en 1950 a una cifra superior a los 20 mil millones en 1975. Esta última cifra representa el 62 por ciento de las inversiones directas norteamericanas en el Tercer Mundo y un 20 por ciento de las inversiones yanquis en el mundo entero.³

Las inversiones estadounidenses en América Latina registran antecedentes que se remontan a la segunda mitad del siglo pasado, sin embargo su dinámica expansión corresponde al período de la segunda postguerra. A ese mismo período corresponde la presencia creciente y predominio de la inversión imperialista orientada a los sectores modernos y dinámicos (industria, comercio, banca,

seguros, etc.), en contraste con la fase anterior dominada por las empresas externas equívocamente denominadas "enclaves", tipo IPC o United Fruit.

La enorme gravitación actual de las transnacionales en la economía latinoamericana se patentiza a la luz de la información según la cual, entre las 100 empresas más grandes instaladas en la región, 62 correspondían a filiales de corporaciones monopolistas internacionales, principalmente de base estadounidense.⁴

La penetración en nuestros países de los modernos monopolios se puede atribuir básicamente a la liberación de sus compromisos de inversión en las metrópolis después del conflicto bélico mundial, así como a algunos atractivos endógenos de la economía latinoamericana: inmensas riquezas naturales, fuerza laboral abundante y barata, procesos industriales en curso, mercados internos en expansión (concentrada), posibilidades de juegos aduaneros y fiscales, esquemas integracionistas proclives o vulnerables al capital externo, etc.

En la actualidad, y conforme se anotó, las áreas predilectas del capital transnacional en América Latina son los llamados sectores modernos, especialmente el industrial; esto, sin embargo, no ha supuesto un abandono de los sectores tradicionales, como el petróleo o la agricultura tropical, aunque sí un desplazamiento relativo. Esta situación se confirma con los siguientes datos: "Entre los años 1960 y 1968 las inversiones yanquis en petróleo (latinoamericano) crecieron sólo de 3.100 millones de dólares a 3.600 millones, mientras que las dirigidas al sector manufacturero se elevaron de 1.500 millones a 3.600 millones de dólares".⁵

Esta nueva vocación del capital corporativo no obedece a un interés por transferir a la América Latina los progresos de la revolución científico-técnica, sino más

bien a una estrategia orientada al control y mediatización de los procesos industriales de los distintos países del área. Dicha estrategia estaría fundada en las necesidades específicas de las transnacionales de "saltar" barreras arancelarias, eliminar o absorber competidores locales, reducir los costos en mano de obra, fomentar mercados, utilizar productivamente tecnologías obsoletas en las metrópolis o trasladar a la zona plantas industriales de procesos contaminantes.

Estos intereses del capital transnacional, conjugados con una indiscutible supremacía financiera, tecnológica y administrativa, explican su posición privilegiada y su dinámica expansión en el ámbito subcontinental.

Las operaciones de las transnacionales repercuten en las distintas esferas del funcionamiento social de nuestros países, aunque indudablemente su impacto es determinante en las instancias económicas.

Así, según expertos de Naciones Unidas hacia fines de los años 60 las transnacionales norteamericanas obtuvieron en América Latina una cuota anual de ganancia del orden del 14.3 por ciento del capital invertido. Es decir, la tasa de ganancia más alta lograda por los monopolios yanquis a nivel mundial. (En Europa Occidental y Canadá, principales anfitriones de capital estadounidense esa tasa ascendió sólo al 7.6 por ciento).⁶ Ese elevado coeficiente de beneficios en América Latina se ha venido traduciendo en una caudalosa sangría de divisas: solamente entre 1960 y 1971 las subsidiarias de los monopolios norteamericanos habrían remitido a sus matrices fondos por una suma equivalente a 10 mil 900 millones de dólares. Entre 1960 y 1975, las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina aumentaron en 5.180 millones de dólares, aunque en ese mismo lapso la repatriación de utilidades desde la subregión ascendió a

14.408 millones.⁷ Cifras por demás elocuentes de las dimensiones y gravedad del problema de descapitalización zonal provocado por las operaciones de las transnacionales.

Las firmas conglomeradas son las principales responsables de la desnacionalización de la economía latinoamericana. Esta realidad se verifica en los siguientes datos: “. . . entre 1958 y 1967, de las 717 subsidiarias abiertas en América Latina por casas matrices norteamericanas, 46o/o fueron establecidas mediante la compra de compañías nacionales existentes . . . En México, de las 178 subsidiarias que se establecieron después de 1957 y que existían 10 años después . . . 62 eran el resultado de adquisiciones”.⁸ Un estudio elaborado para el senado estadounidense establecía que: “Más de la mitad de las nuevas subsidiarias brasileñas de transnacionales norteamericanas se funda en la compra de compañías criollas”.⁹

La acelerada desnacionalización de la economía latinoamericana se cumple en la medida que las corporaciones se localizan en las ramas productivas más modernas y dinámicas, que aseguran altos beneficios y donde, además, su superioridad financiera y tecnológica les permite absorber a las empresas nativas.

En la actual fase de penetración y dominio del capital monopolista en América Latina, las filiales y subsidiarias instaladas en la región, actuando dentro de una estrategia y disciplina comunes en relación con sus matrices, han venido institucionalizando un conjunto de prácticas oligopólicas encaminadas a la maximización de sus beneficios.

Destaca entre tales prácticas la inmensa capacidad de las empresas transnacionales para financiar sus operaciones con recursos obtenidos en los propios países anfi-

triones. La técnica de este financiamiento comprende el control de créditos bancarios locales, la obtención de subvenciones fiscales y las ventajas que logran en la transferencia de tecnología (mecanismo éste frecuentemente utilizado para la captura de empresas ya en funcionamiento). Se ha calculado —por ejemplo— que el 88 por ciento de los fondos que utilizan las compañías estadounidenses en América Latina es obtenido en la propia región y, por lo tanto, sólo un 12 por ciento representa desembolso de capital desde las matrices.¹⁰ Esto significa —en definitiva— que las naciones latinoamericanas pagan el saqueo de sus recursos y la explotación de su fuerza laboral, distrayendo ahorros potencialmente aplicables a genuinos programas de fomento económico.

Asimismo, una práctica de efectos perjudiciales para los países anfitriones es la prohibición o limitación de las exportaciones de las subsidiarias. A través de esta política los conglomerados buscan organizar el mercado internacional evitando la competencia entre filiales de un mismo monopolio o entre tales subsidiarias y la matriz. La extendida aplicación de este método operativo se comprueba en la información siguiente: “Los países del Pacto Andino analizaron 409 convenios suscritos por los estados miembros con monopolios extranjeros; 117 de ellos contenían cláusulas que prohibían completamente la exportación de bienes, mientras que el resto (de contratos) abría las posibilidades en márgenes muy estrechos”.¹¹

Este tipo de restricciones comerciales supone que los países subordinados al capital externo tengan que excluir la producción de las filiales instaladas en su territorio como medio para expandir su comercio exterior.

Un mecanismo especialmente utilizado por las corporaciones y que se traduce en caudalosos drenajes de

divisas para los países latinoamericanos (y de otras regiones) consiste en la manipulación de los llamados “precios de transferencia”. Esta práctica de los monopolios se cumple mediante: a) sobrefacturación de las exportaciones de bienes de capital, materias primas y productos intermedios que se transfieren desde la casa matriz a las subsidiarias, b) reducción del precio de los productos terminados que se exportan desde las subsidiarias hacia la matriz, o entre subsidiarias de una misma empresa, y c) pagos por arriba de los precios normales de mercado de las filiales y subsidiarias a la matriz por concepto de préstamos internos, patentes, marcas de fábrica y asistencia técnica.

El volumen de esas transacciones intraempresariales, así como su impacto en la descapitalización y en la reducción de ingresos fiscales para los países receptores de capital imperialista, son variables de difícil cuantificación debido al secretismo y los múltiples métodos de ocultamiento que practican las corporaciones. Sin embargo, una idea sobre su importancia se deriva de datos como los que se reproducen a continuación:

“Investigaciones llevadas a cabo en Chile y Colombia sobre los insumos que utiliza la tecnología importada, mostraron que esos insumos en algunos casos se venden a un 6 mil por ciento más caros que en el mercado mundial, y el promedio, entre 500 y 600 por ciento más caros que en el mercado mundial”.¹²

Sin embargo, es el control monopólico de la tecnología la clave del poderío e influencia de las transnacionales. Estas empresas —gracias al apoyo de los estados metropolitanos y a los colosales beneficios derivados de sus operaciones— han logrado avanzar en el dominio y

perfeccionamiento de los modernos métodos productivos, especialmente en las ramas productivas estratégicas (electrónica, automotriz, química), situación que les ha convertido en los principales proveedores de tecnología a nivel mundial.

El activo tecnológico de las corporaciones es asegurado de diversas formas —especialmente bajo el sistema de patentes— y constituye un formidable arma para la competencia capitalista y una extraordinaria fuente de ingresos.

A este último respecto ilustran los siguientes datos sobre América Latina:

Los pagos de Argentina por concepto de patentes, licencias, *know-how*, marcas de fábrica y servicios administrativos ascendieron en 1970 a 115 millones de dólares; Brasil, Colombia y México pagaron por esos conceptos 104, 27 y 200 millones de dólares en ese mismo año. La suma pagada por México representó el 16 por ciento de sus ingresos de exportación.¹³

Además de sus repercusiones en el aspecto financiero, la tecnología que proveen las transnacionales provoca un difusionismo de patrones de consumo externos (y extraños) a las bases productivas y culturales de los países capitalistas periféricos.

Esta alienación consumista se manifiesta en el caso de América Latina en los crecientes gastos de ciertos segmentos poblacionales en rubros como automóviles, cosméticos, artefactos eléctricos y otros aún más sofisticados; la extensión de estas pautas de consumo significa una desviación y dilapidación de fondos que, en un esquema planificado de funcionamiento de la economía, podrían destinarse a la propia creación y/o adaptación de tecnologías compatibles con los recursos y necesidades vitales del subcontinente.

Mas, lejos de esto el capital transnacional ha venido bloqueando la fabricación de medios de producción y afirmando la dependencia regional en materia de provisión de maquinarias y repuestos, servicios administrativos y técnicos e incluso materias primas.

Una demostración irrefutable de la irracionalidad económica originada en la política tecnológica de las transnacionales se deduce de la información según la cual América Latina disponía hasta hace poco de 74 filiales de transnacionales en la rama automotriz, mientras que la fabricación de maquinaria agrícola era atendida únicamente por 8 filiales;¹⁴ o de un estudio reciente sobre la economía chilena que demostró un aumento de los contratos de licencia para la producción de discos, cosméticos, vestuario, impresos, alimentos y bebidas.¹⁵

Esta serie de efectos de la actuación de las transnacionales ha venido configurando un estatuto de tipo neocolonial para los países latinoamericanos; vale decir, un reforzamiento de su carácter tributario y apendicular respecto a las metrópolis del capitalismo mundial.

IV. LA POLITICA DE LAS TRANSNACIONALES HACIA AMERICA LATINA

El inmenso poderío de las corporaciones se ha traducido de modo natural en una creciente capacidad para diseñar y ejecutar políticas de largo plazo en las propias metrópolis occidentales, en la periferia capitalista e incluso en países del campo socialista.

En América Latina la influencia de los monopolios internacionales es un fenómeno de vieja data, aunque corresponde a un período más reciente la profundización y diversificación de su influencia mediante la aplicación de estrategias orientadas a reforzar su predominio en la región.

El subsiguiente análisis busca identificar algunas de esas líneas de actuación de las corporaciones —especialmente estadounidenses— en los países latinoamericanos.

Defensa y fomento del statu-quo

Esta posición se origina en la necesidad del sistema capitalista y los conglomerados de preservar los mecanismos y campo de reproducción y acumulación de capital. Estas condiciones tienden a restringirse y anularse cuando los países receptores de inversión imperialista emprenden acciones de nacionalización, expropiación, confiscación, control de transferencia de tecnología, limitación de áreas de inversión, control de repatriación de utilidades y otras similares. Y más aún cuando tales países buscan organizar sus economías según principios y normas socialistas.

Para las transnacionales este tipo de acciones u orientaciones resulta "inadmisible" en la medida que

contradice sus concepciones, especialmente respecto de las naciones subdesarrolladas, las mismas que en la óptica de los conglomerados, antes que como entidades jurídicas y políticas con atributos de soberanía y autodeterminación, aparecen cada vez más como simples "fronteras" o "mercados".

El fundamento de semejante concepción no sería otro que la necesidad de las modernas corporaciones de negocios de organizar y planificar sus operaciones en el largo plazo y en amplios espacios económicos.

Al menos esta idea se deriva de una opinión expuesta por el presidente de la Pfizer:

"Nos gustaría nada menos que estar reunidos en Nueva York y desde ahí administrar las operaciones de exportación . . . y precisamente no hemos tomado el camino de la exportación porque *no podemos lograr ningún negocio de esa manera* . . . Para conseguir, mantener y mejorar las posiciones de mercado en el exterior, se requiere un enfoque integrado en términos de inversiones directas en planes locales, exportación, licencias, etcétera, que operen en todo el mundo, tanto el desarrollado como el que está en desarrollo".¹

Estos pragmáticos principios de las transnacionales revelan su amplio campo de intereses y radio de acción y hacen luz sobre las motivaciones de su creciente y activa intervención en la defensa del *statu-quo* internacional. En virtud de la aplicación de este objetivo estratégico, el continente latinoamericano, dadas sus condiciones geopolíticas, se ha constituido en víctima propiciatoria de las intervenciones abiertas o encubiertas de los conglomerados transnacionales, especialmente estadounidenses.

La cruzada del imperialismo y las transnacionales encaminada a preservar un *statu-quo* favorable a sus intereses se refleja nítidamente en algunos procesos y episodios de este siglo de la historia latinoamericana.

La constitución del “modelo brasileño de desarrollo” después del derrocamiento de Goulart, constituye sin duda un ejemplo altamente ilustrativo.

Este famoso “modelo”, inspirado inequívocamente por los intereses de las multinacionales, sería definido en forma simple y tecnocrática por uno de sus artífices, el ex ministro de Hacienda Delfim Neto cuando expresaba:

“Puedo afirmar que el Brasil se transformará en un país desarrollado con el concurso del sector privado. Dentro de esa perspectiva, no hacemos distinción alguna entre el capital nacional y extranjero. Sustentamos el principio de que el mercado nacional pertenece a las empresas instaladas en el Brasil”.²

Consecuente con estas premisas, la política de los militares y tecnócratas brasileños se orientó a crear el necesario acondicionamiento para el fomento de las operaciones de los monopolios. Esencialmente se buscó constituir un mercado interno solvente, integrado por un 10-15% de la población, con niveles de ingreso comparables a los de Europa y los Estados Unidos, como fórmula de atracción de las inversiones transnacionales. En la medida que semejante política coincidía a plenitud con las necesidades del capital imperialista, éste comenzó a fluir caudalosamente al país sudamericano, cubriendo rápidamente los sectores más lucrativos (petroquímica, automotriz, bienes de consumo duradero, química, etc.), en un operativo de despojo y desnacionalización irónicamente conocido como el “milagro brasileño”.

Según datos de 1972 de la CEPAL y el IPEA (Instituto de Planeamiento Económico y Social), en 159 de 302 sectores de la economía brasileña, los cuatro mayores establecimientos pertenecían a empresas extranjeras; asimismo, una encuesta de *Cojuntura Económica* realizada en 1971 verificó los siguientes liderazgos en la industria brasileña: *Volkswagen* en material de transporte, *General Motors* en la industria mecánica, *Phillips* en material eléctrico y comunicaciones, *Gessy Laver* en perfumería, *Johnson and Johnson* en farmacéutica, *Vulcan* en plásticos, *Nestlé* en alimentos, *Sousa Cruz* en tabaco, *Esso* en comercio de combustible.³

En los años del "milagro" —1967-1974— la captura de la economía brasileña por las transnacionales sería acompañada (y disimulada) por la acelerada expansión del producto social a un promedio del 10o/o anual. En fechas más recientes, sin embargo, esa extranjerización comenzará a cobrar su precio y manifestarse en los desequilibrios comerciales y financieros de la economía brasileña, en la contracción del ritmo de crecimiento productivo y en el agudizamiento del complejo de problemas sociales.

La ambivalencia de los resultados económicos sociales que derivara de la incondicional apertura al capital transnacional por los militares y tecnócratas brasileños se ilustra en el siguiente comentario de *Le Nouvel Observateur*:

"Qué hay de común —se preguntaba el semanario francés— entre Goodyear, Toyameka, Nestlé, Georgia Pacific, Volkswagen y Mitsubishi? Respuesta: todas ellas cultivan frutales y crían ganado en Brasil. . . (convertido en 'el paraíso de las transnacionales')"
Este 'paraíso', sin embargo, tiene su otra cara: "La

tasa de mortalidad infantil ha aumentado casi tan velozmente como el producto nacional bruto (en los años del 'milagro'). Cuarenta millones de brasileños están condenados a una muerte prematura como consecuencia de su nutrición deficiente. Diez millones de niños viven en la calle, sin techo ni familia. El 70 por ciento de los trabajadores ganan un salario igual o inferior al salario mínimo oficial. Y en 10 años el poder de compra de éste se redujo a una tercera parte. Las jornadas laborales de 12 horas son la regla. Para permitir a las familias que sobrevivan, utilizando al mínimo su fuerza de trabajo, la dictadura autorizó el trabajo asalariado de los niños a partir de los 12 años".⁴

Obviamente un esquema de funcionamiento social que en forma deliberada excluye a la gran masa de la población del acceso a los bienes y servicios vitales, estará necesariamente condicionado al empleo de la represión como complemento político de la violencia económica. Se ha establecido que Brasil aplica 21 métodos diferentes de tortura (incluidas algunas "especialidades" brasileñas).⁵ Las transnacionales, desde luego, no son ajenas al fomento de semejantes mecanismos de control social.⁶

No obstante sus quebrantos el "modelo brasileño de desarrollo" se mantiene en pie, e incluso fue nuevamente consagrado cuando Henry Kissinger, en su última visita a ese país, señaló que "no existen gobiernos más preocupados por la dignidad humana y por los valores fundamentales del hombre que los de Brasil y los Estados Unidos".⁷

El experimento brasileño tiene imitadores de primera fila en América Latina. Argentina es uno de ellos. Desde la década pasada, cuando la "revolución" argentina elevó al poder al general Juan Carlos Onganía, este

país compite con Brasil en la atracción del capital externo, otorgándole toda clase de garantías y franquicias arancelarias y tributarias para sus operaciones. A resultas de esa política las transnacionales han “engullido” bancos y empresas claves de la economía argentina. De acuerdo a un reciente estudio, en 1957 las 50 empresas más grandes instaladas en la Argentina comprendían a 37 firmas nacionales y 13 extranjeras; para 1971 la situación se había invertido, pues, sobre ese mismo total, solamente 15 pertenecían a inversionistas locales, en tanto 35 representaban filiales de corporaciones transnacionales.⁸

El último peronismo y su proyecto de negociar la dependencia apoyándose en fuerzas heteroclasistas, resultó una débil respuesta a la internacionalización del capital que proponen y adelantan las corporaciones globales. De ahí que, si algún vestigio nacionalista había quedado como herencia del peronismo, pronto sería eliminado con el golpe de Videla y la derogatoria de la Ley de Inversiones Extranjeras, que refrendaron para Argentina la condición de área privilegiada para las operaciones de las transnacionales.

Y no podía suceder de otra manera puesto que en la Argentina de Videla, el Brasil de Geisel y sus predecesores, el Chile de Pinochet, el Uruguay de Bordaberry o Méndez, la política económica (e incluso la política-política) está en manos de connotados *hombres-corporación*, que —lógicamente— inspiran sus actuaciones en la lealtad y defensa del imperialismo y los conglomerados.⁹ Es esa *élite* de empresarios-gobernantes la encargada de abrir “desde dentro” las puertas a la inversión imperialista, colmarle de favores y asegurarle su expansión y hegemonía mediante operativos múltiples que llegan a incluir el asesinato y la tortura como medios de persuasión de

las bondades del capital transnacional.

Esta historia —*mutatis mutandis*— corresponde también a México, a partir de la *institucionalización* de la Revolución de 1910 en favor de un proyecto de modernización capitalista. Al igual que Argentina y Brasil, México ha sido convertido en un *hinterland* de la inversión imperialista, especialmente estadounidense, con el estímulo de su dirigencia interna —el PRI-gobierno— que no deja escapar oportunidad para seducir al capital externo. Seducción fácil, por cierto, dada la identidad de intereses en orden a fomentar el capitalismo y sus concomitantes formas políticas y culturales.

La apertura mexicana se remonta al “despegue” de su industrialización, en tiempos de las administraciones de Avila Camacho (1940-46) y Miguel Alemán (1946-52). A esta época —como se sabe— corresponde la consolidación del poderío estadounidense; esta circunstancia y la localización misma de México —“tan cerca de los Estados Unidos”— explicarían la vertiginosa penetración de los monopolios yanquis. “En 1950 de 1.963 filiales de empresas norteamericanas en América Latina, 375 estaban en México. En 1957, de 2.841 (había) 549. En 1966, de 4.808 filiales en la región, (México) recibía a 1.273”.¹⁰

Igual que la mayoría de países latinoamericanos, México ha adoptado un régimen liberal de tratamiento a la inversión externa, traducido en las extraordinarias facilidades cambiarias y de repatriación de utilidades, amén de las ventajas operativas y competitivas que los propios consorcios derivan de su superioridad financiera, tecnológica y administrativa.

Estos y otros factores han conducido a una aberrante situación de subordinación económica, agravada por

la fascinación que el “*american way of life*” ha despertado en amplios sectores sociales.

Según un estudio:

“... las grandes firmas extranjeras dominan más de la mitad de los capitales invertidos en computadoras, equipos de oficina, maquinarias y equipos industriales; General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen han consolidado su poderío sobre la industria de automóviles y la red de fábricas auxiliares; la nueva industria química pertenece a la Du Pont, Monsanto, Imperial Chemical, Allied Chemical, Union Carbide y Cyanamid; los laboratorios principales están en manos de Parke Davis, Merck and Co., Sidney Ross y Squibb; la influencia de Celanese es decisiva en la fabricación de fibras artificiales; Anderson Clayton y Lieber Brothers disponen en medida creciente de los aceites comestibles, y los capitales extranjeros participan abrumadoramente en la producción de cemento, cigarrillos, caucho y derivados, artículos para el hogar y alimentos diversos”.¹¹

Esta enajenación de la economía mexicana se ha intensificado en los últimos años. Estimaciones realizadas dan cuenta que hacia 1976 la inversión externa en ese país sobrepasaba la cifra de los 5.000 millones de dólares, en tanto que —según una encuesta de la *American Chambers of Commerce*— 179 de 220 firmas extranjeras instaladas en el país azteca declaraban mantener liderazgo en sus correspondientes mercados.¹²

Estas realidades que parecen no preocupar a la dirigencia política mexicana, habrían constituido sin duda una de las causas de las flotaciones-devaluaciones del peso en 1976; y, por supuesto, del giro abiertamente dere-

chista que en obediencia a los dictados del Fondo Monetario Internacional, las transnacionales y la gran burguesía nativa ha impuesto la administración López Portillo al “sistema político más estable del continente”.

Es, sin embargo, la experiencia chilena en el gobierno de la Unidad Popular y la subsiguiente implantación del régimen de los militares fascistas la que identifica en sustancia los intereses creados y los métodos que el imperialismo y las transnacionales —en connivencia con las burguesías dependientes— aplican en América Latina para la defensa del *statu-quo*.

Según una investigación:

“El Plan (contra la Unidad Popular) comenzó a desarrollarse incluso antes de que Allende asumiese la presidencia. El 29 de septiembre de 1970, William V. Broe, director de los servicios clandestinos de la CIA para América Latina, llamó a Edward Gerrity, de la ITT para realizar una reunión. . . Las sugerencias de Broe a Gerrity en aquella reunión fueron la base de lo que se convirtió en el ‘bloqueo invisible’ . . .”¹³

Este “bloqueo invisible” y las conocidas acciones posteriores que culminaron el 11 de septiembre de 1973, denunciadas incluso en el propio senado norteamericano, prueban en forma concluyente la participación de la ITT en la conspiración contra Allende y su proyecto de transición democrática al socialismo. Esa operación política protagonizada —aunque sea subrepticamente— por la ITT habría puesto en juego en Chile un inédito (e insólito) “principio” en las relaciones *internacionales: el de la supremacía de las empresas multinacionales so-*

*bre un mercado.*¹⁴

La formulación de este “increíble” principio y su patética aplicación en el Chile de la Unidad Popular, hacen luz sobre las formas cada vez más agresivas y desinhibidas que el imperialismo y las transnacionales emplean en América Latina en defensa y fomento del “orden” capitalista.

Cumplido el operativo militar, el siguiente paso consistió en la reentrega de Chile a los designios del capital imperialista. A título de ejemplo: la Anaconda —uno de los pulpos yanquis del cobre chileno y que fuera nacionalizado por Allende— recibió inmediata indemnización de 253 millones de dólares por parte de la dictadura pinochetista.¹⁵

La manipulación de la “ayuda”

Los programas de “ayuda” externa —conforme es bien conocido— constituyen uno de los tantos mecanismos creados por las naciones imperialistas para consolidar la dependencia de los países atrasados. Esta *sui generis* ayuda consiste básicamente en préstamos y programas de asistencia técnica que proveen las metrópolis capitalistas por mediación de una serie de agencias e instituciones organizadas en la post-guerra. Frecuentemente el rubro incluye préstamos bancarios privados de corto plazo y alta tasa de interés, así como inversiones directas de las corporaciones.

El verdadero carácter de esta “ayuda” aparece al desnudo en las propias declaraciones de los propios encargados de su administración. Un tal Paul Clark —alto funcionario del gobierno estadounidense— ha admitido sin inmutarse que tales programas constituyen un excelente negocio, pues “(los) países (subdesarrollados) se

convierten en mercados más amplios para la exportación proveniente de los Estados Unidos; además, los norteamericanos pueden obtener mayores ingresos especializándose en satisfacer esos mercados".¹⁶ Igualmente explicativas son las declaraciones de William Kasy, un asesor de la administración Ford, quien los consideraba como "una extensión de los mercados en los que podemos situar las mercancías y los servicios en cuya producción conservemos primacía, así como el uso de recursos más baratos procedentes de fuentes extranjeras".¹⁷ Según la revista *U.S. News and World Report* las corporaciones industriales norteamericanas han exportado más de 18.000 millones de dólares en el marco de esta fermentada cooperación internacional.¹⁸

En lo que concierne específicamente a América Latina, la filosofía de la "ayuda" imperialista aparece claramente expuesta en la definición que la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) adoptó en su capítulo dedicado al Brasil. En el correspondiente documento se anota que su objetivo consiste en: "... fomentar los intereses de los Estados Unidos. . . (mediante) el sostenimiento de un gobierno o sociedad conveniente a la seguridad de los Estados Unidos en el hemisferio. . . y (asegurar) la protección y expansión de los intereses del comercio y de las inversiones norteamericanas (en ese país)".¹⁹

Una aplicación de estos principios a escala latinoamericana constituyó la Alianza para el Progreso que, frecuentemente, canalizó recursos para la compra de empresas yanquis al borde de la quiebra; y, más corrientemente, para financiar importaciones latinoamericanas a precios hasta un 400o/o más elevados a los vigentes en el mercado mundial.²⁰

Es decir, a pesar del carácter oficial de los programas de "ayuda", éstos han estado en la práctica al servicio de

los intereses de los capitalistas privados estadounidenses.

La indiscutible identidad de objetivos entre el Departamento de Estado y los conglomerados no ha significado, sin embargo, que esporádicamente no surgieran fricciones entre tales *segmentos* del imperialismo. Una situación de este tipo resultó cuando Nixon declaró la denominada política de “presencia discreta” (*low profile*) para América Latina, fundada en la estrategia kissingeriana de subestimar el rol de esta región en la defensa de la hegemonía norteamericana.

La puesta en marcha de esta política y la ola de nacionalizaciones en la región —IPC en Perú, Kennecot y Anaconda en Chile, etc.— llevaría a cierta desazón al mundo de los negocios estadounidense, a la sensación de que su gobierno les dejaba “solos” en una zona de peligroso nacionalismo.

La creación del Consejo de las Américas (*Council of the Americas*) y el control de los monopolios sobre la Corporación para la Inversión Privada en el Exterior (OPIC), constituyeron la réplica de los empresarios transnacionales a la “presencia discreta” de Nixon (que, por otro lado, nada tuvo de discreta, conforme demostró la trágica experiencia chilena).

El rol del famoso Consejo de las Américas será dilucidado más adelante. En cuanto a la OPIC, se trata de un organismo creado por el Estado norteamericano en 1961 y que, en 1969, bajo presión de los monopolios pasó a control privado aunque manteniendo su carácter oficial.

La OPIC cumple funciones de distinta índole, aunque invariablemente orientadas a promover la expansión de las corporaciones de base norteamericana en ultramar. Analiza el “clima” para la inversión externa de los distintos países, garantiza préstamos de la banca estadounidense destinados a financiar operaciones en el resto del

mundo y coordina y asegura esas inversiones. Sus seguros contra riesgos comerciales cubren hasta el 76o/o de la inversión, en tanto que sobre riesgos políticos esa cobertura llega hasta el 100o/o. Entre 1961 y 1971 la OPIC emitió seguros por un valor próximo a los 6.500 millones de dólares sobre operaciones de las transnacionales en América Latina.²¹

De otro lado, el funcionamiento de la OPIC revela un mecanismo de liberación de fondos públicos para su aplicación directa en la defensa y fomento de los intereses de las corporaciones norteamericanas. A esta práctica se la viene denominando *privatización de la ayuda externa*, práctica que, por otra parte, ejemplifica cómo se resuelven las contradicciones al interior de la estructura de poder del imperialismo.

Esta privatización de la “ayuda” estaría constituyéndose en un eficiente mecanismo para ajustar el funcionamiento de las economías latinoamericanas (y de otros países subdesarrollados) a una “nueva” división del trabajo, congruente con las necesidades de las corporaciones globales de asegurar fuentes de materias primas, mano de obra barata (o abaratada) y la provisión de manufacturas industriales cuya producción en la metrópoli resulte menos rentable.

El rol de las agencias internacionales

La coordinación de objetivos entre los llamados *organismos internacionales de desarrollo* y las corporaciones globales se ha convertido en práctica corriente en la post-guerra. Entre las agencias multilaterales que adelantan esa política —y no en una enumeración exhaustiva— se puede citar: el BIRF (Banco de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial), el FMI (Fondo Monetario

Internacional), la AID (Agencia Internacional para el Desarrollo), el BID (Banco Interamericano de Desarrollo). Cada una de estas instituciones tiene sus propias modalidades de apoyo y vinculación a los monopolios.

A modo de ejemplo se refiere a continuación algunas operaciones típicas del BIRF y el FMI.

El Banco Mundial —aparte que ha sido dirigido por connotados hombres-corporación (de sus 5 presidentes 3 han sido del grupo Rockefeller y uno de la Ford)— es el encargado de financiar proyectos de infraestructura especialmente en los países subdesarrollados; de este modo contribuye a la creación de las condiciones básicas para la inversión de los conglomerados, particularmente de los estadounidenses, país que desde la fundación del Banco ejerce la hegemonía y control de sus operaciones. Bajo la dirección de McNamara, ex secretario de Defensa norteamericano, se viene orientando a canalizar fondos para programas de inversión en educación y ampliación del mercado interno, con lo cual también se favorece a las corporaciones.

Asimismo, en los últimos años el Banco Mundial viene presionando a los distintos países prestatarios para la adopción de políticas antinatalistas, en una evidente estrategia de protección al capitalismo y los monopolios de previsible explosiones sociales.

El Fondo Monetario Internacional —creado en 1944— conduce sus operaciones en interés exclusivo de las metrópolis capitalistas y su poderosa vanguardia.

Los países endeudados con el Fondo —y es el caso de la generalidad de países latinoamericanos— asumen *ipso facto* el compromiso de subordinar sus políticas a los dictados de ese organismo, cuyo objetivo fundamental no es otro que asegurar la expansión de los intereses del capitalismo central. A este propósito sus instruccio-

nes son precisas y bien conocidas: libre comercio, facilidades cambiarias, austeridad monetaria y fiscal. Esta disciplina, formalizada a través de las famosas cartas de intención, crea excelentes condiciones para la penetración y dominio de los monopolios y oligopolios externos en las zonas atrasadas del planeta.

“El FMI —se lee en un comentario referido a su actuación en América Latina— encubriéndose en el disfraz de ‘organización económica independiente’ sirve fielmente a los intereses del capital internacional y en primer lugar al yanqui. . . El FMI ejerce su política financiera y crediticia. . . para apuntalar a aquellos regímenes que responden a las indicaciones del diktat de Washington, tanto en lo económico como en lo político. Hace poco, el Fondo regaló virtualmente 90 millones de dólares al régimen fascista de Pinochet como ‘compensación’ por la reducción de la exportación. . . pese a que la dirección del FMI sabe demasiado bien que el sanguinario Pinochet derrumbó la economía de Chile. . .”²²

Esta generosidad del Fondo contrasta diametralmente con la rigidez y boicot que ese organismo —en acción coordinada con otros similares de la “familia” imperialista— aplicaran al gobierno de la Unidad Popular chilena.

Esta serie de políticas —aparte de las manipulaciones comerciales, financieras y tecnológicas, ampliamente discernidas en los estudios sobre los conglomerados— se traducen como efecto fundamental en la consolidación del saqueo y depredación de los recursos naturales, el establecimiento de pautas de consumo no correspondientes a los niveles técnicos y productivos de los países subdesarrollados y en la mediatización de los proyectos na-

cionales de crecimiento armónico e independiente.

Las empresas conjuntas

Las operaciones o empresas conjuntas —conocidas también como *joint-ventures*— consisten en la división de la propiedad de una firma entre inversionistas de distintas nacionalidades. En su forma más frecuente aparecen como participaciones en la propiedad, aunque el control de subsidiarias se puede asegurar también a través de contratos financieros, suministro de tecnología, contratos de administración, etc. Las empresas conjuntas pueden tomar la forma de asociación de dos o más corporaciones para invertir en un tercer país, o la de inversionistas extranjeros que se vinculan a inversionistas locales del país elegido para constituir la empresa (los socios locales pueden ser una empresa privada o el estado anfitrión).

Los datos disponibles sugieren que tradicionalmente la política general de las firmas internacionales habría sido mantener un control completo e indiscutible sobre la propiedad y las operaciones de las subsidiarias establecidas en el extranjero. Este principio, sin embargo, no se habría aplicado rigurosamente debido a múltiples circunstancias y factores concretos. Esta realidad aparece revelada en el conocido estudio de Vernon, según el cual hacia 1967 las 187 mayores corporaciones con sede en los Estados Unidos mantenían la propiedad exclusiva sobre sus subsidiarias establecidas en Canadá en un 85o/o de casos, mientras que en Japón y la India ese tipo de control ascendía sólo al 35 y 36o/o respectivamente.^{2 3}

Para América Latina el mismo estudio arrojó los siguientes resultados: sobre un total de 1.924 subsidiarias instaladas en la región, 1.195 (62o/o) correspondían a la categoría de propiedad exclusiva, en tanto que 562 (29o/o) eran empresas conjuntas o mixtas. Sobre el resto de subsidiarias no se obtuvo información.^{2 4}

Según datos más recientes entre las 50 compañías más grandes del subcontinente controladas por el capital extra-regional, 10 correspondían a la categoría de empresas conjuntas.^{2 5} Y existen indicios de que las corporaciones están cada vez más dispuestas a adoptar esa modalidad de inversión en las naciones latinoamericanas.

En la base de esta estrategia de promoción de las empresas conjuntas estaría la convicción (o comprobación) de que el control de una compañía no requiere necesariamente la propiedad total o mayoritaria de su paquete accionario. De otro lado, la experiencia habría demostrado que la modalidad mixta conlleva diversas ventajas, como ser: mayores márgenes de participación en el reparto del mercado mundial, acceso a nuevas fuentes de financiamiento, obtención de facilidades arancelarias y tributarias, cobertura sobre riesgos de nacionalización, entre otras.

En el caso de las corporaciones estadounidenses la creciente vocación por establecer empresas conjuntas se sustentaría, además, en la declarada creencia que la crisis de la sociedad y el estado norteamericanos impone al sector de los negocios transnacionales urgencias por encontrar alternativas de seguridad para sus inversiones en distintas zonas del mundo.^{2 6}

En América Latina y en otras regiones las empresas

conjuntas han recibido la aceptación y estímulo de los satelizados gobiernos anfitriones. Semejante interés se ha venido sustentando en la idea de que la asociación entre transnacionales y capital nativo resulta beneficiosa para la economía local en la medida que obliga a aquéllas a otorgar concesiones a la contraparte local.²⁷ El argumento soslaya que el país receptor tendrá que pagar en cualquier forma la coparticipación en tales compañías, y, por otro lado, desconoce que la flexibilidad operativa que suponen tales empresas antes que en razones de generosidad y altruismo se funda en las necesidades y planes corporativos de expansión global.

En Latinoamérica el fracaso de esa posición respecto del capital imperialista se ilustró categóricamente en la política de “chilenización” del cobre, que adelantara en la década pasada la administración demócrata cristiana de Eduardo Frei.²⁸

Empero, en la medida que la lógica de la actuación de las transnacionales ni remotamente se deriva de las repercusiones negativas que provocan en los países anfitriones, las operaciones o empresas conjuntas están llamadas a gravitar cada vez más en el cuadro de la inversión externa en América Latina y en otros lugares del mundo. Por lo demás, esta tendencia sería confirmada hace poco por Henry R. Geyelin —presidente del Consejo de las Américas— cuando expresaba: “No cabe duda que muchas compañías consideran que las empresas conjuntas son el *modus operandi* del momento actual y del futuro.”²⁹

La estrategia de la "incorporación"

La ola de nacionalismo en América Latina y el establecimiento de regímenes progresistas y populares entre finales de los años 60 y principios de la década siguiente, constituyeron la base de una nueva "respuesta" de los conglomerados transnacionales. La estrategia que comenzó a desarrollarse en ese período consistió en la búsqueda de un nuevo pacto entre tales corporaciones y las fuerzas reformistas y modernizantes de la región, tratando de lograr una *incorporación admitida* en los distintos países de la zona. Esta política ha sido reconocida como la vieja estratagema del "caballo de Troya".

El fundamento de esta política de "incorporación" se localizaría en el reconocimiento de que, si en el momento anterior de penetración y expansión capitalista la alianza necesaria constituía un acuerdo entre los monopolios y las élites oligárquicas nativas, en la actualidad, a consecuencia del propio desarrollo capitalista en la región, se imponen alianzas y compromisos más flexibles y con sectores sociales más amplios.

La opinión de David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank, en el sentido de que: "... la estrategia (de los EUA y los monopolios) debería incluir el desarrollo político, el desarrollo económico y el desarrollo social (de los países pobres)",³⁰ definiría —a nuestro juicio— la filosofía y el nuevo ámbito de la política del capital imperialista en el Tercer Mundo y América Latina.

La aplicación de esta política cubre el vasto campo de la creación y robustecimiento de organizaciones e ins-

tuciones orientadas a defender los intereses de los conglomerados, la difusión de una ideología del *progreso* (del que supuestamente serían portadoras las multinacionales), amén de asesorías y fusión de intereses con los grupos dominantes nativos.

A título ilustrativo de esta política aparece sugestivo reproducir algunas prácticas y *principios* del Consejo de las Américas, entidad que agrupa a unas 200 gigantes firmas estadounidenses con inversiones en América Latina.

“(El Consejo) —se anota en un estudio— es una especie de Departamento de Estado privado cuyo objetivo principal es coordinar a los gobiernos y a los particulares latinoamericanos (las élites de negocios, políticas, intelectuales, tecnocráticas, estudiantiles y obreras), como socios de las corporaciones en una operación conjunta política, mediante la cual las corporaciones multinacionales puedan adquirir el *status* de ‘ciudadanos incorporados’ en los países donde operan. . . (Para el Consejo) el destino de las corporaciones en América Latina está ligado al resultado del conflicto entre dos tendencias locales: por un lado, ‘el punto de vista modernista’, que se puede definir como ‘una alternativa para la máxima cooperación internacional’; o sea, la única que supuestamente conduciría a una tasa más acelerada de desarrollo; y por el otro lado, ‘el punto de vista tradicional’, que es considerado como la alternativa ‘para un camino independiente para el desarrollo’ y que costaría a América Latina muchas décadas, en términos de progreso económico”.³¹

Estas premisas doctrinarias del Consejo le habrían llevado a elaborar una nueva filosofía salvacionista del mundo y los individuos. Tal parece ser el contenido de las consignas que impartiera para su más amplia difusión internacional y que se resumen en los siguientes puntos:

“a) La corporación internacional está interesada en el hombre mismo más que ninguna otra institución; b) La corporación estimula la búsqueda de lo más elevado, que es tan solicitado y tan elogiado hoy día; c) La corporación permite al hombre una mayor libertad personal que la mayoría de las demás instituciones; d) La corporación internacional es el principal instrumento para sacar al mundo de la tradicional cultura de la pobreza y llevarlo a la cultura de la abundancia”.³²

Este evangelio del capital monopolista se ilustra aún más con las informaciones sobre las operaciones concretas en América Latina adelantadas por el famoso *Council*.

Su agenda regional incluye desde programas de difusión de la ideología de las transnacionales entre estudiantes, trabajadores y funcionarios hasta el envío de misiones negociadoras con los gobiernos sobre legislaciones y políticas atingentes con las operaciones corporativas. “Herbert K. May (ex funcionario del Departamento de Estado), fue enviado a la Argentina a ‘auxiliar al sector privado del país para tratar que la propuesta ley sobre inversiones extranjeras sea un instrumento

efectivo para el desarrollo de la Argentina'. A Venezuela se envió una misión con el mismo fin".³³ Especialmente a principios de esta década y debido al predominio de regímenes nacionalistas, el Pacto Andino se constituyó en motivo de intensa preocupación para el Consejo de las Américas y las transnacionales. En fechas más recientes, estas entidades actuando a través de los *Chicago boys* de la Junta chilena lograron mediatizar una resolución de los países andinos —Decisión 24— encaminada a reivindicar en alguna medida principios económicos simplemente nacionalistas.

La política del Consejo de las Américas y las acciones directas de los conglomerados —que incluyen desde presiones y sobornos hasta generosos donativos para obras sociales— tienen como objetivo último difundir una ideología que equipara el progreso con la presencia de la inversión imperialista y la civilización con la sociedad de consumo. Esta estrategia expresa un fenómeno crucial, pues introduce en nuestros países una ideología extraña de aculturación y sometimiento.

V. LAS TRANSNACIONALES Y LA POLÍTICA EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS

En la inmediata segunda postguerra la política exterior norteamericana aparece definida como una lucha contra el *comunismo internacional*, posición fundada en los temores de Washington a una supuesta pretensión de dominio mundial por parte de la Unión Soviética, a través de la utilización de su poderío militar y su influencia sobre los partidos comunistas y los movimientos de liberación nacional de los países coloniales.

Las administraciones de Truman y Eisenhower constituyen los arquetipos de esa política, la misma que se expresó en el reforzamiento de las alianzas político-militares de los Estados Unidos (OTAN, SEATO, Pacto de Bagdad), los programas de reconstitución y fomento del capitalismo (Plan Marshall, Punto IV), y unas cuantas intervenciones de *defensa preventiva* del statu-quo (Grecia, Turquía, Corea, entre otras).

En la órbita hemisférica esa cruzada anticomunista de postguerra se traduce en el fortalecimiento del llamado *sistema interamericano*, a través de acuerdos como el de Río de Janeiro (1947) —constitutivo del famoso TIAR— y el Pacto de Bogotá (1948), que alumbró a la tristemente célebre OEA.

A esa misma época corresponde la definición de las inversiones privadas en el exterior —especialmente en las zonas periféricas— como un mecanismo de ayuda económica.

A este respecto, el propio Truman habría expresado:

“Me parece que si podemos alentar la estabilidad de gobierno de los países subdesarrollados de Africa, América del Sur y Asia, podríamos para el desarrollo de esas áreas emplear el capital acumulado en los Estados Unidos”.¹

Aunque en la práctica semejante cooperación ha venido obrando más bien en sentido inverso, tal opinión revela la comunidad de necesidades y objetivos de los gobiernos estadounidenses y los monopolios.

De otro lado, una serie de principios estratégicos y mecanismos operativos de distinto orden dan cuenta de las articulaciones íntimas entre la política exterior norteamericana y los intereses de las corporaciones con sede en ese país.

Así, James Schlesinger, ex director de la CIA y prominente miembro de la actual administración norteamericana escribía:

“La OTAN y la seguridad de Europa Occidental continúan entre los compromisos permanentes de los Estados Unidos. . . Una dominación hostil de Europa Occidental y el control (hostil) de sus vastos recursos acarrearía un peligro grave para la seguridad de los Estados Unidos. La pérdida de considerables inversiones y oportunidades para el intercambio, y la pérdida de Europa Occidental causarían un encogimiento intolerable del área de libertad (sic) en el mundo”.²

Por su parte, en un documento estratégico de la defensa norteamericana se anota:

“El arsenal de operaciones (de las empresas multinacionales) trabaja para nosotros todo el tiempo, pues su acción osmótica transmite y difunde no sólo los métodos norteamericanos sobre el manejo de los negocios y las técnicas de mercados y bancos, sino también nuestro sistema legal y nuestros conceptos, nuestra filosofía política, nuestras formas de comunicación e ideas de movilidad y una buena parte de las artes y ciencias humanas propias de nuestra civilización”.³

Charles W. Bray, un portavoz del Departamento de Estado:

“El Gobierno de los Estados Unidos tiene como cuestión de principio la responsabilidad de representar en forma eficaz los intereses generales de las empresas norteamericanas en ultramar”.⁴

Obviamente, estos principios se han traducido en posiciones políticas concretas y en legislaciones proteccionistas de las corporaciones globales.

Así, el 19 de enero de 1972 Richard Nixon declaraba:

“... cuando un país expropie bienes norteamericanos de cuantía sin hacer estipulación razonable de tal compensación a los ciudadanos norteamericanos, supondremos que los Estados Unidos no concederán nuevos beneficios económicos al país que haga la expropiación, salvo que —y hasta que— se haya determinado que esa nación está tomando medidas razonables para proporcionar compensación adecuada... Frente a la circunstancia de expropiación... hemos

de presumir que el Gobierno de los Estados Unidos retirará su apoyo a los préstamos sometidos a consideración de bancos multilaterales de desarrollo...”⁵

Y Henry Kissinger, en la Conferencia de Tlatelolco (febrero de 1974), inauguró el “nuevo diálogo” reafirmando esa misma tesis de defensa de las inversiones norteamericanas en el exterior.

“Algunos de nuestros problemas más molestos —anotó— se han suscitado en relación con diferencias acerca de los respectivos derechos y obligaciones de las empresas norteamericanas que funcionan en países anfitriones. Por una parte, y de conformidad con la Doctrina Calvo, la mayoría de naciones de este hemisferio afirma que el inversionista extranjero no tiene derecho a invocar la protección de su gobierno. Por la otra, Estados Unidos sostiene que las naciones tienen derecho de defender la causa de sus inversionistas. Esta convicción se refleja en las estipulaciones legislativas (estadounidenses)”.⁶

Efectivamente, una serie de enmiendas sancionadas por el Congreso de la Unión ampara y protege a las empresas imperialistas en ultramar. Ejemplos:

“Enmienda Hickenlooper. 1962. La misma expresa que el presidente de Estados Unidos suspenderá la ayuda al gobierno que nacionalice, expropie o incaute propiedades de ciudadanos norteamericanos.

Enmienda Pelly. 1968. La misma establece la prohibición de venta de armas por parte de Estados Unidos a los países que se apoderen, tomen bajo custo-

dia o multen a barcos de pesca estadounidense más allá de las doce millas.

Enmienda González. 1972. Por la misma se suspende la ayuda a todo país que capture a barcos pesqueros norteamericanos".⁷

Más allá de las declaraciones e instrumentos legales, sin embargo, han sido las propias acciones del Imperio las que en forma concluyente han revelado la conexión básica entre los objetivos del Estado norteamericano y los de las gigantes corporaciones.

Tal simbiosis de objetivos —especialmente estratégicos— ha sido ideologizada como la defensa de los *intereses nacionales de los Estados Unidos*, principio que —en su nivel práctico— ha resultado en un desbordamiento extranacional de los aparatos ideológicos y represivos del poder estadounidense.

Estos fundamentos de la política exterior norteamericana constituyen las inflexibles coordenadas de sus relaciones con nuestro subcontinente.

Para un analista político:

“ . . . las preocupaciones y objetivos centrales de la política externa norteamericana hacia los países latinoamericanos consisten en profundizar aún más la ‘internacionalización’ de los sectores estratégicos de las economías locales y simultáneamente, lograr un desmantelamiento de facto del estado nacional, reduciéndolo, por medio de los instrumentos de la ‘seguridad interna’ al papel de mantener ‘la ley y el orden’ (contrainsurgencia). Es decir, se trata de que las ‘fuerzas del orden’ se conviertan de hecho en fuerzas de ocupación de su propio país”.⁸

Después de la Revolución cubana y su deslumbrante éxito en la construcción del socialismo, semejante posición estratégica ha venido aplicándose con creciente vigor, conjugándose además con la estrategia geopolítica brasileña de "la defensa activa de la civilización occidental", formulada por el general Golbery de Couto e Silva —un ex director de la Dow Chemical en Brasil— así como con posiciones similares inspiradas por los Estados Unidos a nivel regional. De otro lado, esa estrategia constituye la respuesta de los Estados Unidos al fracaso de la política reformista de la Alianza para el Progreso (1961) levantada por la propia administración norteamericana como alternativa al socialismo y que, por vía de afectación y neutralización de los grupos más retardatarios del subcontinente y la asociación del capital transnacional con las burguesías locales modernizantes y "progresistas", pretendiera una remodelación y estabilización de los países latinoamericanos.

La debacle sin pena ni gloria de la ALPRO no supuso, desde luego, una reducción de la influencia del Estado norteamericano y las corporaciones en la región, sino únicamente el fracaso del utópico proyecto de amalgamar estructuras capitalistas subdesarrolladas con progreso social y democracia burguesa.

De ahí que, en plena euforia de la ALPRO los Estados Unidos comenzaron a ensayar en la región modelos alternativos al reformista, conforme demuestran los *putschs* en Brasil, República Dominicana, Argentina, y las subsecuentes políticas aplicadas en esos países.

Este doble juego de la política estadounidense no constituía desde luego un fenómeno errático, sino más bien la progresiva imposición de nuevas pautas de control y dominación del subcontinente.

En efecto, si la Alianza suponía —aunque sea a nivel de retórica— la propuesta de un desarrollo asociado entre *equal partners*, la progresiva superación del viejo esquema de dependencia regional sustentado en el comercio internacional y el funcionamiento de *enclaves* en favor de un sistema más complejo basado en la penetración más agresiva y directa de los monopolios transnacionales, devendría necesariamente en la transición a un nuevo esquema de dominación regional. Y es que la nueva fase de internacionalización capitalista requería marcos institucionales distintos, que favorezcan el control directo por parte de los monopolios de los múltiples mecanismos de acumulación (financiamiento, tecnología, mercados, integración, etc.), simultáneamente a un mayor difusionismo a escala regional de las posiciones ideológicas y valores culturales de la matriz capitalista.

Estos factores y el ascenso del movimiento popular en América Latina a fines de los 60 y principios de la actual década, explican la más reciente ofensiva imperialista, que, según el plan kissingeriano, buscara la *homogeneización* fascista del subcontinente, y en cuya ejecución se inscriben desde el entronizamiento de dictaduras terroristas en Chile, Bolivia, Argentina, Uruguay (aparte del sostenimiento de las pre-existentes en Brasil, Paraguay y Centroamérica) hasta los operativos de “desestabilización” contra regímenes tibiamente reformistas y nacionalistas como los de Velasco Alvarado en Perú y Rodríguez Lara en Ecuador; el boicot y las amenazas contra Cuba, Panamá, Guyana y otros, así como las presiones sobre países como México y Venezuela, que más recientemente exhibieran posiciones simplemente independientes en política internacional.

Por razones diversas, el carácter y los objetivos de la nueva estrategia estadounidense en América Latina se

deriva más nítidamente del análisis de las dictaduras implantadas en el Cono Sur. Estos regímenes se caracterizan e identifican entre sí precisamente por su común determinación externa. Contrariamente a las ediciones "clásicas" del fascismo en Europa, acuñadas en el calor de fricciones interimperialistas y que buscaran su legitimación en los exaltados discursos nacionalistas y racistas, los regímenes castrenses de los Pinochet y Videla representan más bien una respuesta proyectada desde la metrópoli, y que cristalizara por la acción de los aparatos burocrático-represivos locales previamente adiestrados por ese mismo poder imperial.

Esa generación externa del fascismo latinoamericano corresponde a una estrategia encaminada a *contener* o *corregir* situaciones que eventualmente habrían resultado en transformaciones radicales del orden socioeconómico vigente en la región, y, por lo mismo, en un resquebrajamiento del conjunto del sistema capitalista internacional. En el marco del ascenso de los movimientos populares latinoamericanos, el mismo que incluso resultara en el establecimiento de regímenes antimperialistas, tales eran posibilidades ciertamente concretas, especialmente en los casos de Chile y Bolivia, forzando la conocida respuesta de los Estados Unidos encaminada a asegurar el control hemisférico.

Además, la dimensión subsidiaria del fascismo latinoamericano se tiene que interpretar como resultante de una serie de otros factores y conflictos de tipo institucional y económico.

Conviene recordar, por ejemplo, que países como Argentina, Chile o Uruguay, en larga evolución histórica habían estructurado aparatos estatales intervencionistas y *benefactores*, con importantes ramas de producción

nacionalizadas, reformas agrarias proyectas o en curso, sistemas legales de protección obrera, amén de considerables presupuestos dedicados a la educación y la salud.

En la óptica del capital transnacional y sus altos mandos financieros —el FMI, por ejemplo— este tipo de institucionalidad —que, por lo demás, había evolucionado a situaciones críticas en el marco del capitalismo del subdesarrollo— representaba una forma de ingerencia inadmisibles en el funcionamiento de la *libre empresa* —eufemismo con que se designa las operaciones de los monopolios— ya que, supuestamente, obstruye las vías a la eficiencia y al crecimiento de la productividad. Tal constituye la premisa de las recomendaciones metropolitanas orientadas a imponer los rígidos programas de estabilidad monetaria y el desmantelamiento de los llamados sectores parasitarios (léase estados intervencionistas).

Estas líneas (fridmanianas) de política económica han buscado restablecer supuestas condiciones “normales” de la competencia, posición que en su traducción práctica no ha significado sino crear un acondicionamiento económico y extraeconómico (represión) para que los consorcios transnacionales —ávidos de superganancias en la coyuntura crítica del capitalismo mundial— impongan sus intereses actuando desde el propio interior de los países del área. Es decir, una ofensiva político-económica destinada a acelerar el curso del nuevo esquema de dependencia regional fundado en la creciente internacionalización del capitalismo central.

Especialmente en Chile, Argentina, Uruguay —aunque también en Perú, Ecuador, y más recientemente en México— se ha venido imponiendo esa estrategia del capital transnacional, expresado en las conocidas fórmulas gubernamentales de apertura y seducción al capital

externo, privatización de la economía, contracción del gasto público, liberalización de precios, congelamiento de salarios, despidos masivos de obreros y empleados.

El efecto más general de estas políticas ha sido la imposición de un patrón de acumulación que tiene como principal eje y beneficiario a los conglomerados internacionales.

Algunas repercusiones específicas de ese nuevo modelo de dependencia serían:

“Una creciente polarización estructural de las economías que circunscribe el dinamismo a un sector de alta modernización y fuertemente monopolizado, arrasa con los estratos ‘intermedios’ y deja librados a su suerte a los sectores ‘tradicionales’;

Una orientación crecientemente exportadora de las economías, que estrecha cada vez más la extensión de la demanda masiva de los mercados internos;

Una agudización extrema de los procesos de concentración, centralización y extranjerización del capital, y una acentuación igualmente extrema de la regresividad en la distribución del ingreso;

Un crecimiento del ejército industrial de reserva de proporciones gigantescas, con característica estructural y no coyuntural; y

En la mayor parte de los casos, una incapacidad substancial para alcanzar niveles significativos de crecimiento”.⁹

El fascismo latinoamericano resulta, así, el correlato

político de los cambios, tensiones y distorsiones económico-sociales derivadas del nuevo esquema de dominación imperialista fundado en la actuación de las transnacionales.

Es esta realidad exenta de retórica la que explica la actual política exterior de los Estados Unidos frente a América Latina. De ahí la ingenuidad de ciertas expectativas sobre un cambio de fondo de tales relaciones a raíz del último retorno de los demócratas a la Casa Blanca.

El tiempo transcurrido desde este último acontecimiento permite ya subrayar en el principio de que más allá de las palabras o intenciones subjetivas —el discurso de Jimmy Carter sobre los derechos humanos, por ejemplo— en la generación de la política estadounidense gravitan cada vez más los intereses concretos de las transnacionales.

Dentro de esta lógica se explica el apoyo requerido a las transnacionales por la propia administración Carter para la aprobación de los nuevos acuerdos sobre el Canal de Panamá;¹⁰ así como el relativo relajamiento político en la región, cuya principal determinante no sería otra que cierto sentimiento de seguridad por parte de los altos mandos del capital transnacional después de los resonantes éxitos de la contrarrevolución en América Latina.¹¹

Estos elementos estarían en la base de la fórmula de la “democracia viable” o “dirigida” dispuesta por Washington para su aplicación en América Latina; novedosos nombres que expresan el criterio común a los estrategias del Departamento de Estado y los ejecutivos de las corporaciones de que los pueblos latinoamericanos no están

capacitados para disfrutar la "democracia plena", lo cual en buen romance no significa otra cosa que para el subcontinente americano apenas es necesario abrir ciertos espacios políticos para la dirimencia de contradicciones interburguesas, mientras bajo cuerda se institucionaliza la contrarrevolución.

Esta nueva fórmula —igual que la fascista— tendría su modelo en la institucionalidad levantada por los militares brasileños.

El tiempo dirá si ese modelo será imitado, o mejor impuesto a otros pueblos del continente por la superpotencia capitalista y su poderosa vanguardia de negocios. Porque si existe alguna verdad en el futuro de América Latina, ella no es otra que la política hemisférica de los Estados Unidos se inclinará hacia donde decidan las corporaciones internacionales.

VI. PERSPECTIVAS

Conforme se ha puntualizado en este ensayo, el capitalismo mundial presenta actualmente síntomas inequívocos de una aguda crisis, en la que se conjugan los problemas propiamente estructurales de sobreproducción e insuficiencia de demanda efectiva con una serie de obstáculos emergentes —con tendencia a convertirse en estructurales— como la descomposición del sistema monetario internacional, la crisis de las materias primas y los energéticos, la inflación a escala global, la contaminación del medio ambiente, entre otros. Este cuadro aparece tanto más conflictivo para el capitalismo a la luz de su confrontación con el sistema socialista, cuya exitosa construcción abarca zonas cada vez más extensas del planeta.

Esta constelación de elementos del panorama internacional no parece, sin embargo, constituir razón suficiente para vaticinar el derrumbe definitivo del capitalismo en un futuro previsible. Y esto porque, aparte que un régimen económico-social ni se crea ni se destruye en términos de unos cuantos años, el capitalismo se ha caracterizado precisamente por su inmensa flexibilidad y capacidad de adaptación a las renovadas condiciones de la economía y política mundial.

Estas cualidades del capitalismo han comenzado a manifestarse nuevamente en la actualidad como respuesta a sus dificultades intrínsecas de funcionamiento y al desafío civilizatorio que le plantea el continuo crecimiento del campo socialista.

Efectivamente, un conjunto de cambios y reordenamientos inducidos por la política de las principales potencias imperialistas y los conglomerados transnacio-

nales estarían orientándose a la revitalización y supervivencia del capitalismo mundial.

A esta realidad aluden los siguientes ajustes del sistema capitalista precisados por Maza Zavala:

“1) La diversificación del poder central del sistema, pero con unidad estratégica en lo fundamental; 2) la redefinición del régimen de dependencia de la periferia con respecto al sistema, es decir, su papel modificado en la nueva división del trabajo. . . ; 3) la organización transnacional de las fuentes de acumulación y de su realimentación. . . utilizando como bases de apoyo los centros dominantes; 4) el desarrollo de una tecnología menos dependiente de la explotación directa de recursos naturales. . . ; 5) el aumento de la proporción de productos macroeconómicos (obras de infraestructura) con respecto a la producción total de bienes durables. . . ; 6) el establecimiento de un nuevo régimen monetario, con un patrón múltiple (los DEG, por ejemplo), cotizaciones flexibles y reservas diversificadas. . . ; 7) un intercambio internacional más sometido a regulación mediante convenios entre bloques”.¹

No obstante que cada uno de estos cambios implican ajustes importantes del sistema, a efecto de determinar el movimiento esencial del capitalismo contemporáneo aparece pertinente enfatizar en los procesos de multilateralización del poder imperialista y la transnacionalización de la producción capitalista, así como en sus repercusiones en la periferia del sistema.

La nueva articulación del poder imperialista

Se refiere al curso de un proceso global que, preservando la hegemonía estadounidense, ha venido incorporando a Europa occidental y Japón a un primer plano de la economía y política mundial. Este fenómeno de polícentrismo imperialista responde al propio desarrollo contradictorio del capitalismo, pues no se tiene que olvidar que tal emergencia europea y japonesa se apoyó en buena medida en la expansión de los monopolios de base norteamericana.

Como quiera que sea, corresponde señalar que esa nueva realidad del capitalismo mundial ha sido consagrada incluso en términos formales. Tal constituiría el significado de la citada Comisión Trilateral, sin duda la fuerza más poderosa del actual cuadro internacional.

Sin embargo, las expectativas poco promisorias de crecimiento de la economía capitalista en su conjunto y las diferencias de productividad entre los propios países capitalistas centrales (que están conduciendo a la *proletarización* de algunos núcleos secundarios del imperialismo, casos de Inglaterra e Italia), previsiblemente actuarían como factores de perturbación de la coherencia y unidad de la política imperialista a nivel mundial.

Pese a estas incertidumbres, frente a los países tercermundistas el imperialismo habría definido ya una estrategia de negociación desde la máxima posición de fuerza. Tal constituiría la estrategia del diálogo Norte-Sur inaugurado en 1975 y que enfrenta a las superpotencias occidentales con una representación selectiva de países subdesarrollados y crecientemente depauperados precisamente por la acción del capitalismo mundial. La asimetría de estas negociaciones va a apuntar necesaria-

mente a galvanizar el *statu-quo* internacional; aunque también —dialécticamente— a empujar el proceso de mundialización de la lucha de clases y la impugnación al capitalismo y el imperialismo.

La transnacionalización de la producción

Este fenómeno supone la proyección o fuga hacia adelante de un sistema acosado por múltiples contradicciones. A lo que señala la historia reciente la progresiva transnacionalización de la producción capitalista buscaría

“... perfeccionar al máximo su propia articulación. . . organizándose de modo (que sea posible) disponer planificadamente de recursos, desarrollos tecnológicos, distribución de producciones y mercados, etc. En otras palabras, un proceso llevado hasta los límites extremos de monopolización u oligopolización a nivel mundial, como mecanismo de defensa y de mantenimiento del proceso de acumulación. De allí la fuerza de las grandes corporaciones transnacionales, llamadas a dominar cada vez más el escenario de la economía capitalista mundial, como expresión de ese proceso y como modo necesario de su reorganización”.²⁷

De esta suerte, el reordenamiento del sistema capitalista vía supermonopolización de la economía internacional eventualmente le proveería de una mayor coherencia en un momento de impresionante desarrollo de las fuerzas productivas; sin embargo, en la medida que el funcionamiento del capitalismo está llamado a preservar

su carácter de formación contradictoria y sus leyes de crecimiento desequilibrado e inarmónico, se manifestará necesariamente su impotencia para resolver los conflictos económicos y sociales.

A la luz de esta perspectiva, el sistema capitalista plantea un panorama futuro harto sombrío para los países del Tercer Mundo y América Latina. Este pronóstico se sustenta en las incontestables circunstancias de un reforzamiento, a través de una actuación más coordinada entre los estados imperialistas y los conglomerados transnacionales de la subordinación y expoliación del mundo subdesarrollado. En este sentido, la creciente gravitación política de las corporaciones aparece como un nuevo y eficaz recurso del mundo capitalista. De otro lado, la mayor simbiosis del poder entre estados metropolitanos y conglomerados globales se complementaría con una creciente dominación consentida de las fracciones dominantes-dominadas de la periferia subdesarrollada. Tal constituye y constituirá en el futuro el necesario mecanismo de las corporaciones para avanzar en proyectos globales de modernización refleja y aparente de las áreas subdesarrolladas del planeta.

El fundamento de este modelo de articulación y dominación política correspondería a la progresiva localización de las inversiones multinacionales en el sector manufacturero, tanto para complementar fases de producción que requieren abundante mano de obra y que conducen al establecimiento de los llamados "emporios" industriales —casos del norte de México, Hong Kong o Formosa— como para la fabricación de partes a integrarse a productos finales en las metrópolis, conforme ejemplifica la fabricación de piezas para la electrónica de Brasil.

Estas estrategias de producción identificarían una inequívoca tendencia a una nueva división internacional del trabajo fundada en el control directo por las corporaciones de los nuevos procesos industriales que se adelantan en la periferia capitalista.

El carácter subordinado y excluyente de este tipo de desarrollo económico coincidiría, o mejor impondría el establecimiento y/o extensión de regímenes autoritarios, eventualmente con fachada democrática, conforme ilustra el propio caso del Brasil. A lo que demuestra la historia reciente este tipo de gobiernos es el que mejor se compatibiliza con la estructura y funcionamiento centralizado de las firmas transnacionales.

Así pues, la manifiesta incapacidad histórica de las burguesías satélites para definir y adelantar una estrategia autónoma de desarrollo lleva a inferir que la crisis tercermundista —expresión mayor de los conflictos de nuestra época— sólo podrá encontrar canales de resolución en la organización y lucha del proletariado por reivindicar sus bases nacionales e internacionales de decisión; y, progresivamente avanzar en la ejecución de proyectos económicos autónomos —aunque necesariamente interdependientes— basados en una redefinición de las pautas tecnológicas y de consumo difundidas por los conglomerados transnacionales.

Obviamente, esta estrategia no podrá perder de vista que —conforme demuestra la historia— el hundimiento del capitalismo no sobrevendrá como una “explosión” global,³ producto de sus insalvables contradicciones, sino más bien como un proceso a cumplirse en etapas y por “desprendimientos” parciales, a cristalizarse en la medida que la acción organizada y consciente de las masas oprimidas del mundo resuelva positivamente el dramático dilema socialismo o barbarie.

NOTAS:

- 1/ Richard J. Barnet y Ronald E. Müller, "Los dirigentes del mundo", Editorial Grijalbo, Barcelona, 1976, p. 19.
- I.-
- 1/ Marta Rojas, "Vietnam peleó por todos, y venció", en Casa de las Américas, No. 92, septiembre-octubre 1975, p. 58.
- 2/ Vivian Trías, "La crisis de los Estados Unidos y América Latina", en Problemas del Desarrollo, No. 6, enero-marzo 1971, p. 16.
- 3/ El antecedente y la instancia máxima de esa alianza constituye la llamada Comisión Trilateral, organismo creado en 1973 por sugerencia de David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank, el grupo financiero más poderoso del mundo. La Trilateral reúne a unos 200 prominentes políticos y hombres de negocios de Estados Unidos, Europa occidental y Japón, entre los cuales destacan Carter y cuatro miembros del actual gabinete norteamericano; Raymond Barre, primer ministro francés; Trudeau, primer ministro de Canadá; los presidentes del Banco de América, Coca Cola, Exxon, entre otros. Sus objetivos básicos serían: "Coordinar la política de las grandes potencias imperialistas, impulsar la transnacionalización del capital, hacer aceptar que las grandes empresas transnacionales son el eje y el elemento más dinámico del proceso capitalista, confiar en ellas como arietes del desarrollo, fomentar la 'interdependencia' incluso a costa de lesionar la soberanía nacional, reorganizar el sistema monetario a partir del acuerdo de los países industriales, hacer del mercado y de la libertad de comercio el principal mecanismo regulador de las relaciones económicas internacionales, proyectar una política común en materia de energéticos, evitar la competencia ruinosa entre unos países y otros, asegurar el abastecimiento de productos básicos y hacer descansar la cooperación internacional en la confianza mutua, la adhesión a los principales reguladores de la nueva estrategia y la convicción de que, más que problemas políticos e ideológicos, el mundo de hoy se enfrenta a las complejas situaciones a que, por encima de los sistemas sociales, plantea el desarrollo tecnológico". Alonso Aguilar Monteverde, "La crisis del capitalismo y el Nuevo Orden Económico Internacional". Ponencia presentada a la 7a. Conferencia de Facultades y Escuelas de Economía de América Latina celebrada en Quito del 3 al 7 de septiembre de 1978. (Mimeo.), p. 32.
- 4/ Cf. "La guerra fría de los ricos", en Comercio Exterior, México, julio 1978.

- 5/ Pedro Vusković, "Economía mundial: el horizonte previsible", en *El Economista Mexicano*, no. 2, junio 1976, p. 56.
- 6/ *Cuadernos del Tercer Mundo*, no. 14, julio 1977, p. 29.

II.-

- 1/ *La causa íntima del crecimiento de la empresa capitalista sería discernida por Marx en el siguiente ilustrativo pasaje: "El desarrollo de la producción capitalista —escribiría en El Capital— convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido de una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes immanentes del régimen capitalista de producción como ley económica activa s* impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva". Cit. Paul M. Sweezy y Harry Magdoff, "Dinámica del capitalismo norteamericano", Editorial Nuestro Tiempo, México, 1972, p. 107.
- 2/ Cf. Daniel Chudnowski, "Empresas multinacionales y ganancias monopolíticas", Editorial Siglo XXI, Buenos Aires, 1974, pp. 15 y 16.
- 3/ *A este respecto resulta interesante el siguiente análisis: "El capital no se expande fuera de sus fronteras por elección. La acumulación a escala mundial es una ley del desarrollo capitalista en la fase imperialista. Para poder reproducirse en forma ampliada el capital tiene que superar el mercado nacional y por ello para el capital imperialista la inversión doméstica y la extranjera son dos instancias de un proceso único e inevitable. Al operar en la economía mundial el capital borra la diferencia entre lo extranjero y lo nacional, de ahí el carácter multinacional de las mayores corporaciones del mundo capitalista". Daniel Chudnowski, "Impacto de las empresas multinacionales".- "Informe del comité de finanzas del Senado de los Estados Unidos" (Prólogo). Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1975, p. 11.*
- 4/ "The Economist", julio de 1968. Asimismo, los siguientes datos referidos a los EUA no dejan lugar a dudas respecto a la importancia de la concentración económica en los niveles centrales del sistema capitalista. "La economía estadounidense —se lee en un estudio— está en gran parte en manos de ocho grandes grupos financieros, que controlan la totalidad de las corporaciones norteamericanas. Estos supermonopolios son: Morgan Guaranty Trust Co., Bankers Trust Co., First National City Bank, Chase Manhattan Bank, Bank of New York, State Street Bank, Fenner and Smith y Cede-Co". Salvador Hernández y Raúl Trejo,

- "Transnacionales y dependencia en México (1940-1970)", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, no. 80, abril-junio 1975, p. 78.
- 5/ Alma Chapoy, "Empresas multinacionales", Editorial "El Caballito", México, 1975, p. 24.
 - 6/ "Las corporaciones multinacionales en el mundo", en *Comercio Exterior*, noviembre 1973, pp. 1081 y 1086.
 - 7/ Christopher Tugendhat, "Las empresas multinacionales", Alianza Editorial, Madrid, 1973, pp. 15-16.
 - 8/ Jesús Cambre Mariño, "Monopolios norteamericanos y corporaciones multinacionales", en *Problemas del Desarrollo*, no. 11, mayo-julio 1972, pp. 101 y 104.
 - 9/ Ernest Mandel, "Where is America going?", en *New Left Review*, no. 54, marzo-abril 1969, p. 4.
 - 10/ Luciano Martins, "La política de las corporaciones multinacionales norteamericanas en América Latina", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, no. 72, abril-junio 1973, pp. 40-42.
 - 11/ Osvaldo Sunkel, "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires, 1972, pp. 74 y 75.
 - 12/ Las declaraciones (y, por supuesto, la política) de la ex-presidente Isabel Perón son harto elocuentes a este respecto. "Las empresas extranjeras multinacionales que actúan en la Argentina —señalaba— tendrán toda la protección que les acuerden nuestras leyes, para garantizar su completa expansión y crecimiento. . . El país entero debe congratularse de esta convivencia fructífera con los intereses multinacionales. . . La empresa multinacional es una realidad mundial y las empresas extranjeras en la Argentina son una realidad de nuestra economía. Ellas ocupan técnicos y obreros argentinos, creando dirección y mano de obra altamente calificada". Discurso del 19 de junio de 1975, Cit. en "Peronismo Auténtico", año I, no. 2, abril 1976, p. 21.

III.-

- 1/ *El Día*, 27 de junio de 1976.
- 2/ "Cien multinacionales en América Latina con sede en América del Norte", en *Progreso*, Buenos Aires, enero-febrero 1973, p. 45.

- 3/ *Granma*, 3 de febrero de 1977.
- 4/ *En orden a su volumen de ventas el cuadro de tales filiales es el siguiente:*
Volkswagen do Brasil, Shell Brasil, Fiat (Arg.), General Motors do Brasil, Ford Brasil, Shell (Arg.), Ford (Arg.), Esso (Arg.), Sanbra (Bra.), Atlantic de Petróleo (Bra.), Souza Cruz (Bra.), Mercedes Benz do Brasil, Pirelli (Bra.), Rodhia (Bra.), General Motors (Arg.), Usiminas (Bra.), Chrysler (Arg.), Anderson Clayton (Méx.), Philips do Brasil, Safrar (Arg.), Mercedes Benz (Arg.), Swift Armour (Bra.), Good Year (Arg.), Gessy Lever (Bra.), Massey Ferguson do Brasil, General Electric do Brasil, Belgo Mineira (Bra.), Santa Rosa (Arg.), Olivetti (Arg.), Italo (Arg.), INSA (Arg.), Mannesmann (Bra.), Good Year do Brasil, IBM (Arg.), Alcan Alumínio do Brasil, Antarctica Paulista (Bra.), Krupp (Bra.), Standard Electric (Arg.), Nestlé (Arg.), Firestone (Arg.), Massalin y Celasco (Arg.), Frigorífico Anglo (Bra.), Samrig (Bra.), Olivetti do Brasil, Refinerías de Matz (Arg.), Sao Paulo Alpargatas (Bra.), Ericsson do Brasil, Citroen (Arg.), Ciba Geigy Química (Bra.), Philips (Arg.), Dalmine (Arg.), Moinho Santista (Bra.), Bayer do Brasil y Lever (Arg.). E l D í a, 3 de julho de 1974.
- 5/ *Granma*, 23 de septiembre de 1976.
- 6/ *Desde luego, los índices de ganancia que publican las corporaciones tienen una validez únicamente relativa, en razón de las prácticas de ocultamiento de ingresos que normalmente ejercitan esas compañías. Así, por ejemplo, un estudio de Constantino Vaitso sobre las operaciones de las transnacionales en la industria farmacéutica colombiana demostró que las utilidades reales de las subsidiarias en ese país ascendían a un 79.1 por ciento, siendo que las utilidades declaradas eran solamente del 6.7 por ciento. C f. Shane Hunt, "Evaluación de la industria extranjera directa en América Latina", en Comercio Exterior, diciembre de 1972, p. 1135.*
- 7/ *Granma*, 15 de noviembre de 1976.
- 8/ *Granma*, 23 de septiembre de 1976.
- 9/ *El Día*, 24 de octubre de 1975.
- 10/ *Abna Chapoy, "Empresas multinacionales", Ed. "El Caballito", México, 1975, p. 109.*
- 11/ *Granma*, 27 de septiembre de 1976.

- 12/ *Alma Chapoy*, "La empresa 'multinacional', núcleo de la dependencia", en *Problemas del Desarrollo*, no. 14, mayo-julio de 1973, p. 8.
- 13/ *Granma*, 27 de septiembre de 1976.
- 14/ *Fernando Fajnzylber*, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina". *Corporaciones multinacionales en América Latina*. Varios autores. Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1973, p. 23.
- 15/ *Granma*, 27 de septiembre de 1976.

IV.-

- 1/ *Cit. Luciano Martins, op. cit., p. 55.*
- 2/ *Nelson Werneck Sodré*, "Brasil, radiografía de un modelo", Editorial Orbelus, Buenos Aires, 1973, pp. 198-199.
- 3/ *Op. cit., pp. 176-177.*
- 4/ *El Día*, 24 de mayo de 1976.
- 5/ *Ibid.*
- 6/ *Existen testimonios a ese respecto. "Carteles y desnacionalización, la experiencia brasileña: 1964-1974", es una obra (del escritor Moniz Bandeira) que revela como los monopolios estadounidenses y europeos, junto con empresas brasileñas, han subvencionado por más de una década a grupos clandestinos para-policiales en ese país. Nestlé, General Electric, Mercedes Benz, Camargo Correia y Philips Petroleum son algunas de las firmas involucradas en la denuncia de Bandeira. Según el escritor brasileño, el apoyo que las transnacionales facilitan a la represión política adopta formas muy concretas no sólo en Brasil, sino también en muchos otros países de América Latina". El Día, 17 de septiembre de 1975.*
- 7/ *El Día*, 24 de mayo de 1976.
- 8/ *Ernesto A. Búlder*, "El Plan Gelbard. Un estudio de coyuntura económica argentina", en *Problemas del Desarrollo*, no. 30, mayo-junio 1977, p. 116.

- 9/ Esta realidad aparece confirmada en los siguientes datos sobre políticas y personajes de funesta actualidad en el Cono Sur latinoamericano: "En Argentina, el nuevo gobierno militar establecido el 24 de marzo último, anunció, por intermedio del ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz, un programa de liberalismo económico (en la versión de la Escuela de Chicago que dirige Milton Friedman): apertura a la libre competencia internacional, supresión del déficit fiscal mediante la reducción de la administración pública, libre concurrencia de capitales, libertad de precios, congelamiento de salarios. Similar política de shock se aplica en Chile desde setiembre de 1973, en Uruguay, desde ese mismo año, y en Brasil desde 1964. . . Son discípulos de la Escuela de Chicago Jorge Cauas, ministro de Hacienda de Chile, Sergio de Castro de Economía del mismo país, Martínez de Hoz, su secretario de Coordinación Económica Walter Klein y el director del Banco Central Alfredo Diz de Argentina, y el ministro de Economía de Uruguay, Alejandro Vegh Villegas. También, obviamente, los sucesivos dirigentes económicos de Brasil. . . Estos dirigentes suelen desenvolverse como empresarios en rubros vinculados con las inversiones de corporaciones multinacionales. A título de ejemplo, Martínez de Hoz tiene vinculaciones con la U. S. Steel y es miembro del directorio local de The Western Telegraph Co., de la Pan American Airways, de la Motors Columbus, entre otros". *El Día*, 3 de mayo de 1976.
- 10/ Salvador Hernández y Raúl Trejo, "Transnacionales y dependencia en México", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, no. 80, abril-junio 1975, p. 81.
- 11/ Eduardo Galeano, "Las venas abiertas de América Latina", Siglo XXI, México, 1976, pp. 341-342.
- 12/ Víctor M. Bernal, "Anatomía de la publicidad en México", Editorial Nuestro Tiempo, México, 1976, p. 210.
- 13/ NACLA, "El aparato contrarrevolucionario de los Estados Unidos: la ofensiva chilena", en *Casa de las Américas*, no. 92, septiembre-octubre 1975, p. 15.
- 14/ Cf. Joseph D. Collins, "Las corporaciones globales y la política de los Estados Unidos hacia América Latina", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, no. 72, abril-junio 1973, p. 67.
- 15/ *El Día*, 19 de julio de 1975.
- 16/ *Granma*, 19 de septiembre de 1976.

- 17/ *Ibid.*
- 18/ *Ibid.*
- 19/ Luciano Martins, *op. cit.*, p. 44.
- 20/ Cf. Saúl Osorio Paz, "Algunas consecuencias de la Alianza para el Progreso", en *Desarrollo Indoamericano*, Barranquilla, no. 13, mayo 1970, p. 50.
- 21/ Cf. Luciano Martins, *op. cit.*, pp. 49-50.
- 22/ *Granma*, 24 de setiembre de 1976.
- 23/ Raymond Vernon, "Soberanía en Peligro", Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 145.
- 24/ *Ibid.*, p. 146.
- 25/ Tales eran: Volkswagen do Brasil (Bra./Ale.), Shell Brasil (Hol./Ing.), Pirelli de Brasil (Ing./It.), Ika-Renault de Argentina (Fr./Arg./EUA), Swift de Argentina (Gob./EUA), Usiminas de Brasil (Bra./Jap.), EUA) y SADE de Argentina (Arg./EUA). *El Día*, 3 de julio de 1974. De otro lado, un estudio del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) habría demostrado que la empresa conjunta es la forma más corriente de inversión originada en el movimiento de capitales internos del área; siendo, además, el tipo de empresa de crecimiento más acelerado: un millón de dólares en 1970, 34 millones en 1975. *Visión*, 29 de agosto de 1977.
- 26/ Cf. Luciano Martins, *op. cit.*, p. 55.
- 27/ Cf. Raymond Vernon, *op. cit.*, p. 145.
- 28/ "(Esa política) —se lee en un estudio— correspondió en lo esencial, a una nueva redefinición de los acuerdos entre la burguesía chilena y los consorcios monopólicos norteamericanos para lograr los siguientes objetivos: a) Darle algún dinamismo al débil crecimiento de la economía chilena y, en consecuencia, afirmar en el poder a las (tradicionales) clases dominantes. . . b) Crear una modalidad distinta que legitime y prolongue la explotación de los monopolios norteamericanos por la vía de sociedades mixtas entre éstos y el estado chileno. Esta 'asociación' hará menos evidente el hecho de que las decisiones que afectan a la principal riqueza de Chile se toman por empresas extranjeras. . .

El interés de las empresas extranjeras por (esta) nueva modalidad de explotación surge (además) del temor que tienen a que el mantenimiento del *status vigente* pueda conducir a un debilitamiento de las actuales clases dominantes y a exacerbar las presiones y aspiraciones populares por una nacionalización de verdad". Sergio Aranda y Alberto Martínez, "Estructura económica: algunas características fundamentales", en "Chile, Hoy", Siglo XXI, México, 1970, pp. 113-114.

- 29/ *Visión*, 23 de septiembre de 1977.
- 30/ Luciano Martins, *op. cit.*, p. 60.
- 31/ *Ibid.*, pp. 59-60.
- 32/ Memorando de Henry R. Geyelin, 26 de julio de 1971. Cit. por Salvador Hernández y Raúl Trejo, p. 81.
- 33/ Luciano Martins, *op. cit.*, p. 60.
- V.-
- 1/ "Memorias de Truman". *El Día*, 27 de junio de 1976.
- 2/ Cit. John Saxe-Fernández, "La contrarreforma hemisférica", en *Trimestre Político*, no. 3, UNAM, enero-marzo de 1976, p. 46.
- 3/ Cit. Joseph D. Collins, "Las corporaciones globales y la política de los Estados Unidos hacia América Latina", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, no. 72, UNAM, abril-junio de 1973, pp. 81 y 82.
- 4/ *La Capital*, Rosario, 14 de septiembre de 1972.
- 5/ Declaración presidencial de política, ayuda económica y seguridad de las inversiones en las naciones en desarrollo, "Servicio Cultural e Informativo de la Embajada de los Estados Unidos", Buenos Aires, 1972, p. 3.
- 6/ Conferencia de Tlatelolco, Discurso del Secretario de Estado Henry A. Kissinger, Doc. CT/S Inf. 5, p. 10.
- 7/ Alfredo Bruno Bologna, "Las empresas multinacionales", en *El Día*, 12 de marzo de 1976.
- 8/ Declaraciones de John Saxe-Fernández. *El Día*, 3 de diciembre de 1973.

- 9/ Javier Martínez y Pedro Vusković, "Once proposiciones sobre la situación actual latinoamericana". Documento de Trabajo del SEPLA, México, septiembre de 1977. (Mimeo), p. 6.
- 10/ Según un observador político: "La Casa Blanca (dio) gran importancia a la utilización de las grandes compañías para ejercer presión y convencer a los senadores conservadores del valor de estos Tratados y de los peligros que las grandes inversiones correrían en América Latina si no se ratificasen". *V i s i ó n*, 7 de octubre de 1977.
- 11/ Las opiniones de Henry R. Geyelin —presidente del Consejo de las Américas— reflejan esa seguridad: "Creo que ahora —señalaba Geyelin— la época de experimentación con ideas xenófobas ha llegado, seguramente, a su fin. . . las oportunidades y las actitudes en materia de inversión extranjera son mejores hoy en América Latina de lo que fueron en los últimos diez años o más". *V i s i ó n*, 23 de septiembre de 1977.

VI.-

- 1/ D. F. Maza Zavala, "Orígenes y características de la crisis capitalista actual", en *Problemas del Desarrollo*, no. 26, mayo-julio 1976, p. 46.
- 2/ Pedro Vusković, *op. cit.*, p. 56.
- 3/ Cf. a este respecto el trabajo de D. F. Maza Zavala, ya citado.

IMPRESO EN EL DEPARTAMENTO DE CULTURA
Y DIFUSION POPULAR DE LA UNIVERSIDAD
CENTRAL DEL ECUADOR

