

Theotonio dos Santos

IMPERIALISMO Y DEPENDENCIA



República Bolivariana de Venezuela

Fundación



Biblioteca Ayacucho

Theotonio dos Santos

IMPERIALISMO Y DEPENDENCIA

5

CARLOS EDUARDO MARTINS

Prólogo

RICARDO TAVARES LOURENÇO

MILTON MORALES

Traducción del Prólogo

República Bolivariana de Venezuela

Fundación



Biblioteca Ayacucho

© Theotonio dos Santos
© Fundación Biblioteca Ayacucho, 2011
Derechos exclusivos de esta edición
Colección Claves Políticas de América, Nº 5
Hecho Depósito de Ley
Depósito legal lf50120113202249
ISBN 978-980-276-490-7
Apartado Postal 14413
Caracas 1010 - Venezuela
www.bibliotecayacucho.gob.ve

Edición: Analy Lorenzo y Henry Arrayago
Corrección: Judith Herrada y Rosa Arévalo

Diseño de portada: DIGITALSPOT C.A.
Actualización gráfica de colección: Yessica L. Soto G.
Diagramación: Yessica L. Soto G.
Diagramación de portada: Luis Miguel Soria
Impreso en Venezuela/*Printed in Venezuela*

PRÓLOGO

1. UN PANORAMA DE LA OBRA DE THEOTONIO DOS SANTOS

Imperialismo y dependencia, publicado inicialmente en 1978 en México por la Editorial Era, es uno de los clásicos de las ciencias sociales latinoamericanas y expresa su proyección internacional. En él, Theotonio dos Santos reúne y reelabora trabajos anteriores: *La crisis norteamericana y América Latina* (1972), *Dependencia y cambio social* (1972) e *Imperialismo y corporaciones multinacionales* (1973). El libro ganó también publicaciones en Japón en 1978, en China en 1992, ampliando el alcance de las tres obras de que parte, editadas en Argentina, España, Portugal, Venezuela, Colombia y México.

Para comprender la importancia de *Imperialismo y dependencia* y lograr analizar su actualidad, debemos inicialmente situar su lugar en el conjunto de la obra de Theotonio dos Santos. Podemos dividirla en tres grandes etapas: la primera, que se constituye entre finales de los años 50, el golpe de Estado de 1964 y la clandestinidad en Brasil; la segunda, que se configura en los exilios chileno y mexicano; y la tercera, a partir de su regreso a Brasil. Esta división, no obstante, se conjuga con la larga continuidad que estructura el pensamiento del autor que desarrolla, acumula y lanza nuevas temáticas; se convierte en fundador y exponente de una escuela de pensamiento de enorme repercusión internacional, la teoría de la dependencia; y de su reorientación en el mundo contemporáneo a través de su participación en la formulación de una teoría del sistema mundial.

En la primera etapa de su actividad intelectual, Theotonio dos Santos se gradúa como licenciado en Sociología, Política y Administración Pública en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Federal de Minas

Gerais (FACE/UFGM), y obtiene el título de maestría en Ciencias Políticas por la Universidad de Brasilia (UNB) convirtiéndose en profesor en la misma casa de estudios. Entre 1960-1964 estudia sistemáticamente el marxismo a través de seminarios de lectura de *El capital* que lleva a cabo en conjunto con Ruy Mauro Marini, Vania Bambirra, Luiz Fernando Victor, Perseu Abramo, Teodoro Lamounier, Albertino Rodríguez, entre otros. Funda la Organización Revolucionaria Marxista/Política Operaria (ORM-POLOP), cuya dirección nacional asume en 1964, y se articula con los movimientos estudiantil, de favela* y campesino. Se dedica al análisis de la formación social brasileña y rompe con el nacionalismo metodológico¹ que orientaba las interpretaciones sobre Brasil, esbozando los elementos de una teoría de la dependencia –que desarrollará posteriormente– al comprenderlo a partir de su inserción en la economía mundial.

Además de la reinterpretación de la economía colonial y de la modernización agroexportadora, sus estudios destacan el papel central del capital extranjero en la génesis de la estructura de clases de la sociedad brasileña de la posguerra. En los procesos de acumulación de capital que en ella se desarrollan, se manifiestan las limitaciones de la hegemonía de la burguesía industrial brasileña que, al no romper con la dependencia tecnológica, se compromete con el latifundio agroexportador –fuente de divisas para la industrialización por sustitución de importaciones–, abandonando sus débiles banderas nacional-democráticas, a partir de la amplia penetración del capital extranjero en el sector industrial en la posguerra; y la crisis del populismo, el golpe de Estado de 1964, su base de clases y sus dimensiones y tendencias fascistas.

En este período, su principal trabajo fue la tesis de maestría *La clase dominante brasileña* (1964), cuya investigación fue la base para su libro *¿Cuáles son los enemigos del pueblo?* (1963). Su análisis sobre las perspectivas de Brasil destacaba: el papel simultáneamente dinámico, descapitalizador y cíclico que

* Designación utilizada en Brasil para los barrios pobres periféricos de las ciudades, sobre todo de Río de Janeiro. (N. del T.).

1. El nacionalismo metodológico se basaba en un enfoque analítico centrado en los Estados nacionales y en sus relaciones recíprocas, despreciando su inserción en la economía mundial, en cuanto totalidad, y el papel estructurador que ésta desempeña en la organización de las formaciones sociales nacionales.

el capital extranjero desempeñaba en el país; la inestabilidad política que provocaba su liderazgo sobre los procesos internos de acumulación; la insuficiencia del populismo como mecanismo de contención de las masas y la tendencia a su sustitución por soluciones dictatoriales y fascistas; o la debilidad del fascismo para afirmarse en condiciones de dependencia y apoyarse en un movimiento de masas nacionalista, de cara a su compromiso con la desnacionalización ejercida por el capital extranjero.

La capacidad de predicción que acompaña de forma general sus trabajos —y que es una fuerte característica de *Imperialismo y dependencia*—, se manifiesta, ya en este período inicial, en la anticipación del golpe militar de 1964, que el autor atribuye simultáneamente a la incapacidad de las izquierdas de superar el liderazgo ideológico de la burguesía nacional y a las dificultades de contención de los movimientos populares en el cuadro de la institucionalidad liberal-democrática. Analizando las dimensiones políticas y sociales de este movimiento en *La ideología fascista en Brasil* (1965), el autor señala que el golpe de Estado de 1964 se constituye a través de un compromiso entre las fuerzas políticas liberales de la burguesía y las fascistas, bajo la hegemonía de las primeras. Las últimas configuran el sector más radical de la contrarrevolución y tienden a expandir su influencia en el cuadro de esta alianza al realizar una política de represión total al movimiento popular, lo que se desarrolla en los gobiernos de Costa e Silva y Médici.

En el exilio chileno, que se inicia en 1966, se incorpora como investigador a tiempo completo al Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO) de la Facultad de Economía de la Universidad de Chile, del cual pasa a ser profesor titular en 1968. Entre 1968 y 1973 asume la dirección de investigación y docencia del CESO, y en 1972 y 1973, su dirección general. El CESO se constituyó en uno de los principales centros de elaboración del pensamiento latinoamericano en los años 60 y 70. Será el principal locus de formulación de la teoría de la dependencia, embrión de los análisis del sistema-mundo y punto de referencia para la intelectualidad revolucionaria regional y mundial. Entre 1967-1973 forman parte de sus cuadros, además de Theotonio dos Santos, nombres como los brasileños Vania Bambirra, Ruy Mauro Marini, Emir Sader, Marco Aurelio García, Jorge Mattoso y Teodoro Lamounier; los argentinos Tomás Vasconi e Inés Recca; los cubanos Germán Sánchez y José Bell Lara; el alemán André Gunder Frank; el francés Régis Debray; y los

chilenos Pío García, Orlando Caputo, Marta Harnecker, Cristóbal Kay, Sergio Ramos, Roberto Pizarro, Jaime Osorio, Cristian Sepúlveda, Álvaro Briones y Silvia Hernández, entre otros.

En este contexto, Dos Santos madura las bases de la teoría de la dependencia. Esta teoría no se reduce a una interpretación regionalizada, relativa al capitalismo de las periferias. Ella parte metodológicamente de la formación de una economía mundial monopólica, jerarquizada y competitiva como una dimensión indispensable de la base material de la acumulación de capital y punto de partida para la comprensión de los distintos capitalismo nacionales. La economía mundial capitalista genera convergencia y conflicto de intereses entre las diversas fracciones de clase que en ella ejercen el papel de dirección. Está constituida fundamentalmente por la relación entre las burguesías de los países centrales y periféricos, y sus leyes inciden de forma distinta sobre estas regiones, en función del poder económico diferenciado que poseen y de las relaciones de competitividad y compromiso que establecen. El surgimiento de países poscapitalistas y en transición al socialismo a partir de la constitución de la URSS, en 1917, aumenta su complejidad. La teoría de la dependencia redefine la teoría del imperialismo y da lugar a amplios estudios sobre la hegemonía y su crisis, bien como sobre la formación y las perspectivas de desarrollo de los países socialistas. El autor profundiza aun los análisis sobre el modelo político latinoamericano y sus alternativas, introduciendo su especificidad en el contexto de la actuación de los ciclos de Kondratiev sobre la economía mundial, una de las razones para conferirle universalidad.

Con la destrucción del CESO por la dictadura chilena, Theotonio dos Santos se desplaza hacia México, luego de permanecer seis meses refugiado en la Embajada de Panamá. En México, donde retoma sus actividades profesionales, se integra en 1974 como investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Autónoma de México (UNAM) y profesor titular de la División de Postgrado en Economía y de las Facultades de Ciencia Política y Filosofía. En 1975 pasa a ser coordinador del Doctorado de Economía de la UNAM y, en 1978, jefe de la División de Postgrado de Economía de la misma universidad, cargos en los cuales permanece hasta su regreso a Brasil en 1979. En el exilio mexicano, a partir de las bases lanzadas por la teoría de la dependencia, se dedica a la elaboración de una teoría del sistema mundial que vislumbra como producto y fase superior a la teoría de la dependencia,

retomando un trabajo ya iniciado en el CESO, en compañía de André Gunder Frank, Ruy Mauro Marini y Vania Bambirra –parcialmente destruido por la represión chilena–, que se desarrolla en los años 70, 80 y 90, y en la primera década del siglo XXI, como parte de una gran articulación internacional de esfuerzos intelectuales².

Aunque va a centrar su énfasis en una problemática regional y latinoamericana, la teoría de la dependencia anticipa la teoría del sistema mundial, al destacar la existencia de una economía mundial en expansión como el elemento central de la acumulación de capital y situar el mundo como objeto de análisis condicionante para cualquier investigación regional o nacional. Theotonio dos Santos, junto a André Gunder Frank, será el más internacionalista de los teóricos de la dependencia. Él contribuirá de forma decisiva en la comprensión del funcionamiento de la economía mundial, integrando en una misma estructura teórico-metodológica, como instrumentos para su análisis, los conceptos de revolución científico-técnica y de ciclos de Kondratiev. Este aparato conceptual viene siendo desarrollado por el autor desde su exilio mexicano, y gana amplia proyección en sus trabajos a partir de su regreso a Brasil en 1979. Su análisis del sistema-mundial se va a articular fuertemente con su interpretación de las fuerzas productivas contemporáneas. Estas serán constituidas, a partir de mediados de los años 40, por una nueva revolución en los procesos productivos, destinada a sustituir las bases de la revolución industrial, y que se denomina revolución científico-técnica. Los estudios del autor sobre este tema, aunque bastante avanzados en México³, van a adquirir su forma madura en los años 80 y 90, en escritos como *Revolución científico-técnica y capitalismo contemporáneo* (1984), *Revolución científico-técnica y acumulación de capital* (1987), *Revolución científico-técnica y división internacional del trabajo* (1991) o *Economía mundial e integración regional* (1995).

2. Entre estos son notables no sólo los esfuerzos del propio Theotonio dos Santos, que reorienta la teoría de la dependencia para destacar en la economía mundial un tema central de investigación, sino los de André Gunder Frank, Samir Amin y, sobre todo, el grupo del Fernand Braudel Center, con Immanuel Wallerstein y Giovanni Arrighi, que desarrollarán, entre otros, los conceptos de moderno sistema mundial –como superestructura política de la economía-mundo capitalista–, ciclos sistémicos y de semiperiferia.

3. A mediados de los años setenta, Theotonio dos Santos organiza en México los seminarios sobre ciencia y tecnología con la colaboración de Leonel Corona.

Imperialismo y dependencia, como veremos, es expresión de este momento de continuidad de la teoría de la dependencia en una teoría del sistema mundial en la obra de Theotonio dos Santos. El libro analiza también la coyuntura de crisis y de amplia indefinición en la economía mundial de los años 70, donde se lanzan proyectos antagónicos para dirigirla. La actualidad del libro y del pensamiento del autor se revela en el agudo análisis que hace de estas tendencias y en el amplio grado de percepción de sus componentes fundamentales.

Luego de su regreso a Brasil, el autor despliega creativamente y profundiza las líneas de investigación anteriores a la luz de los desarrollos de la coyuntura mundial. Así analiza la globalización como articulada a una nueva etapa de desarrollo de la revolución científico-técnica que se mundializa. Esta lanza un desafío de largo alcance: la transformación de la economía mundial en una economía planetaria fundada en estructuras productivas y procesos de gestión mundialmente integrados. Para que se alcance este proceso de cambio, se hace necesaria la construcción de una civilización planetaria que imponga la cooperación sobre la competencia, integre la diversidad en la unidad, afirme la universalidad de la humanidad y se base en un socialismo mundializado, capaz de radicalizar y generalizar la experiencia democrática y garantizar la paz. Tal desafío choca contra los intereses de las grandes corporaciones multinacionales, de las burguesías dependientes y de parte significativa de la burocracia estatal, abriendo un período revolucionario y de transición. Las luchas sociales se profundizan y asumen cada vez más un carácter simultáneamente local, nacional, regional y global, aunque cada una de estas dimensiones preserve su autonomía relativa.

La victoria del neoliberalismo en la economía mundial en los años 80, decidiendo en favor del capital los conflictos planteados en los años 70, es vista por el autor como una solución regresiva que profundiza de manera brutal la potencialidad de sus conflictos. Incrementa las debilidades estructurales de la hegemonía estadounidense, vulnera de forma crítica su balanza de pagos, su legitimidad ideológica y de las instituciones que dirige. El neoliberalismo fue eficiente para promover el establecimiento de un nuevo ciclo de Kondratiev que se inicia en la economía mundial a partir de 1994, al reducir salarios, ampliar mercados e impulsar la desvalorización del capital constante. Con todo, su protagonismo que se prolonga en este nuevo ciclo

expansionista crea desequilibrios macroeconómicos, sociales y políticos profundos. La anarquía y la competitividad en que se basa, limitan la coordinación de las reformas profundas que el sistema mundial necesita, entre ellas, la transición para una gestión compartida de la economía mundial que incluya países emergentes como el BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) entre sus dirigentes. La especulación cambiaria y financiera en torno al dólar alcanza proporciones crecientes y restringe la expansión de la economía mundial y la inclusión de las capas populares y de las periferias. Se abre el espacio para la afirmación de la contrahegemonía en un proceso histórico colosal que reúne emergencias nacionales, regionales y movimientos sociales de carácter planetario.

En sus nuevas líneas de investigación, Theotonio dos Santos destaca el papel estratégico del BRICS en la organización de la contrahegemonía. Su eventual articulación podrá reunir un bloque histórico cuya fuerza económica, política, social e ideológica afectará de manera profunda la hegemonía de los Estados Unidos, propiciando la transición rumbo a una gestión cooperativa y democrática de la economía mundial. La acción concertada que formaría el BRICS tendrá que partir de las siguientes realidades: de la proyección de China y del este asiático en la economía mundial; del fortalecimiento de Rusia y de su posición geopolítica mediadora y articuladora entre Europa, Asia y el Medio Oriente; de la liberación de América Latina del yugo del neoliberalismo, donde Brasil puede ejercer un papel central; y del papel impulsor que Sudáfrica, empujada por estas fuerzas, puede llegar a tener en la integración regional africana. La liberación de América Latina de la ofensiva neoliberal cristaliza las luchas sociales en la región e impulsa la aproximación entre los movimientos sociales y ciertos segmentos del capitalismo de Estado como base de transición al socialismo.

Estas temáticas y el balance de las teorías de la dependencia y del pensamiento social desarrollados por el autor, principalmente a partir de los años 90, dan secuencia y reelaboran, como veremos, los estudios planteados en *Imperialismo y dependencia*, los cuales ampliaremos a continuación.

2. IMPERIALISMO Y DEPENDENCIA

2.1 PLAN GENERAL DE LA OBRA

Imperialismo y dependencia analiza la crisis y desintegración del período imperialista de la posguerra, bajo la hegemonía de los Estados Unidos, y los proyectos en lucha para la reconversión de la economía mundial. Esta es vista como articuladora de tres grandes formaciones sociales que incluyen los centros y periferias del capitalismo y el socialismo. Los Estados Unidos y sus empresas multinacionales ejercen un papel clave en la coordinación de esta articulación que supone la autonomía relativa de las partes integrantes. Mientras la crisis de esa hegemonía, a partir del establecimiento, entre 1967-1973, de la fase b de un ciclo de Kondratiev, abre grietas profundas en esta articulación, amplía el grado de autonomía de las partes integrantes y el espacio para la ofensiva socialista y nacionalista. La prospección de las alternativas que se inician para la reconstrucción de la economía y el mapeo de las principales fuerzas sociales en formación constituyen uno de los puntos álgidos del libro y un indicador consistente de la metodología interpretativa que desarrolla.

El libro analiza además la crisis del pensamiento y de la ideología hegemónica estadounidense, formulando la crítica al keynesianismo*, a la teoría del desarrollo y al pensamiento geopolítico de la Guerra Fría. Formula las bases de la teoría de la dependencia y la reivindica junto a la teoría de los ciclos largos como herramientas analíticas para la comprensión del funcionamiento de la economía mundial y de la constitución e integración de las periferias bajo el imperialismo y la hegemonía capitalista. El análisis de América Latina tiene un papel destacado, enfatizando sus características histórico-estructurales y etapas de desarrollo, en particular, las limitaciones de la dependencia industrial, que gana curso pleno en la posguerra.

El campo socialista merece gran atención del autor. Este es visto no como un bloque de naciones, sino como una fuerza global que se manifiesta bajo la forma de Estado, de fuerzas políticas e ideológicas o de movimientos

* Teoría basada en los postulados político-económicos del británico John Maynard Keynes (1883-1946). (N. del T.).

sociales. Las experiencias de desarrollo socialista son analizadas en sus limitaciones concretas y señaladas las contradicciones entre las burocracias que la dirigen y su profundización en dirección al internacionalismo y al comunismo. De la misma forma, el autor se dedica al análisis de las principales fuerzas políticas e ideológicas del proletariado y apunta la construcción de su unidad en una perspectiva ofensiva como el gran desafío del socialismo y condición para su victoria e implementación.

2.2 LA ECONOMÍA MUNDIAL Y LA CRISIS DE LA HEGEMONÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS

Para Theotonio dos Santos, la economía mundial surge en el siglo XVI, dirigida por el capital comercial y por el capital usurario, constituyéndose en condición indispensable para el desarrollo posterior del modo de producción capitalista. Dirigida por los grandes centros europeos, con vocación para la conquista del globo y la disolución de los modos de producción precapitalistas, esta economía mundial capitalista crea dos grandes tipos de formaciones: las centrales y las coloniales o dependientes.

Los centros combinan la asociación entre Estados y monopolios empresariales que articulan la división internacional del trabajo, reservando para sí mismos las actividades de mayor intensidad tecnológica y destinando las actividades complementarias a las periferias. La colonización corresponde a los períodos de acumulación originaria y establecimiento del mercado mundial, necesarios para el desarrollo de la Revolución Industrial e implementación del modo de producción capitalista en los países centrales.

El desarrollo de la economía mundial capitalista vuelve las historias nacionales profundamente diferenciadas de acuerdo con la posición jerárquica que una formación social nacional ocupa en la división internacional del trabajo. Los países centrales no representan modelos avanzados para las formaciones periféricas, ni pertenecen a otra temporalidad. Construyen su historia, simultáneamente a las periferias, a partir de la posición específica que adquieren en la economía mundial. Si en los centros el interés nacional se apoya en la economía mundial para establecer un desarrollo de las fuerzas productivas que les favorece, en las periferias se subordina a los condicionamientos de esta economía. El aumento del subdesarrollo que pasa a constituir

las periferias exige como contrapartida la sobreexplotación del trabajo y torna la expansión de las fuerzas productivas mucho más contradictorias que en los centros, abriendo el espacio para que inicien la transición al socialismo. Se crea entonces una tercera formación, la socialista, que a partir de 1917 integra la economía mundial, disputando con el capitalismo su protagonismo, en la medida en que se constituye como la fase inicial de un modo de producción igualmente universalista: el comunismo. Este socialismo parte, sin embargo, de condiciones de escasez material, debiendo cumplir la misión de desarrollar la Revolución Industrial, tarea eminentemente burguesa —en la medida en que ésta constituye su base de fuerzas productivas—, lo que lo sitúa en condiciones muy específicas de acumulación primitiva, y le genera importantes distorsiones.

La economía mundial es dirigida por un país hegemónico que centraliza las tareas de su coordinación —como más adelante señalará la teoría del sistema mundial— y restringe su anarquía, impulsando ideologías, formas de dependencia y patrones de división internacional del trabajo determinados. Esta dirección es realizada por combinaciones específicas entre Estado y empresas que asumen formas particulares. Los países ibéricos, Holanda, Inglaterra y Estados Unidos se suceden en la gestión de la economía mundial y los períodos de desintegración de cada dirección son revolucionarios.

Theotonio dos Santos, en este libro, se preocupa especialmente del período que se constituye en la posguerra, bajo la hegemonía del imperialismo de los Estados Unidos. Esta etapa incorpora, bajo bases privadas, un nivel más avanzado de socialización de las fuerzas productivas que se expresa:

a) En el desarrollo de la concentración, centralización e internacionalización del capital mediante la afirmación de las empresas multinacionales.

b) En la ampliación del papel del Estado por medio de la proyección del liderazgo estadounidense en la economía mundial. Ésta se lleva a cabo a través de la difusión del keynesianismo, del establecimiento de un conjunto de instituciones multilaterales (Sistema de Bretton Woods, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y GATT) y de iniciativas bilaterales (Plan Marshall, Punto IV, Alianza para el Progreso) que permiten la imposición del dólar como moneda mundial. Completa este cuadro la construcción de una red de poderes militares (OTAN, TIAR, etc.) e ideológicos (el integrismo en torno al liderazgo estadounidense para la defensa del mundo occiden-

tal) que posibilitan la ocupación disfrazada de países aliados, la desestabilización de procesos contrahegemónicos y la guerra en zonas periféricas y de vinculación geopolítica indeterminadas para contener la alianza de los movimientos de descolonización al bloque socialista (casos, en particular, de Corea y Vietnam).

c) En el proceso de una nueva fase de la división internacional del trabajo. Las corporaciones multinacionales son su célula y expresan el desarrollo de la revolución científico-técnica que convierte a la tecnología en obsoleta antes del agotamiento de su vida útil. Exportan maquinarias y materias primas industrializadas como capital, produciendo para el mercado interno de los países dependientes y apropiándose directamente de su fuerza de trabajo. Estos países, a su vez, mantienen una pauta exportadora intensiva en productos agrícolas y minerales.

Pero las contradicciones de la hegemonía estadounidense y del multinacionalismo comienzan a evidenciarse en los años 60. Ellas son la expresión, según Dos Santos, de la contradicción entre el monopolio y la internacionalización de las fuerzas productivas o, de una forma más general, de la contradicción entre sus bases privadas y su socialización creciente. La inversión extranjera aproxima la frontera tecnológica de los países centrales a la del *hegemón* y les permite impulsar su sistema de innovación. La recuperación económica de Europa occidental y de Japón posibilita el desarrollo de sus propias corporaciones multinacionales que pasan a disputar mercados internacionales. La moneda del país hegemónico, el dólar, al valorizarse, produce déficits en la cuenta corriente, limita sus exportaciones, eleva costos de producción y estimula la fuga de capitales hacia otras regiones. Los países dependientes, a su vez, al basarse en la sobreexplotación del trabajo, tienen restringidas sus posibilidades de apropiarse de la difusión tecnológica. Se especializan en productos no competitivos con los de los países centrales, pero las limitaciones de su mercado interno los impulsan a las exportaciones de productos manufacturados, creando una superposición parcial con la especialización tecnológica de aquellos.

Es en este contexto que surge, a partir de 1967-1973, la crisis de la economía mundial con el establecimiento de la fase recesiva del ciclo de Kondratiev. Su superación exigía la construcción de una nueva división internacional del trabajo donde se lanzan tres grandes fuerzas sociales: el multinacionalismo,

que apoyado en el neoliberalismo, profundiza las contradicciones entre las corporaciones multinacionales y la economía dominante, los Estados Unidos; el socialismo que, según el autor, como formación social se encontraba en expansión desde 1917, pero que como movimiento social y político necesitaba lograr la unidad en los países capitalistas entre fuerzas comunistas, socialistas, socialdemócratas, neopopulistas, socialcristianas y anarquistas para poder implementar un programa de superación del capitalismo y de transición a una formación social superior; y el fascismo, que surgiría como reacción nacionalista y localizada al neoliberalismo –sin mayores perspectivas globales– o en combinación con éste para detener el avance de las izquierdas.

Para el autor, la crisis de largo plazo tendería a aproximar las diversas fuerzas sociales y políticas que representaban las clases trabajadoras, pero para que éstas se unificasen en torno a un programa de transición al socialismo deberían superar varios obstáculos que confrontaban esta posibilidad. El primero, la tradición divisionista y sectaria que se impuso en los países centrales durante la Guerra Fría y que opuso a comunistas, de un lado, y a socialistas y socialdemócratas, del otro. El segundo, el antiinstitucionalismo de la nueva izquierda que surgió, al final de los años 60, como resultado de sus críticas a las burocracias sindicales y políticas y a la orientación reformista que ésta imprime a los partidos socialdemócratas, socialistas y comunistas. El tercero, las limitaciones que la burocracia estatal de los países socialistas estableció para el desarrollo de la revolución socialista. El socialismo, apunta Theotonio dos Santos, es expresión de las condiciones concretas en que surge y no de la aplicación mecánica de ideas puras. El hecho de emerger en condiciones muy atrasadas de desarrollo de fuerzas productivas hizo que se restringiese la absorción del Estado por la sociedad, que caracteriza la dictadura del proletariado según Marx, y que se cristalizase en el aparato administrativo una burocracia con intereses contradictorios. Si de un lado ella impuso la propiedad colectiva de los medios de producción y la planificación sobre el mercado, de otro lado restringió el avance del proceso revolucionario, oponiéndolo a los intereses de Estado, al asumir las tesis del socialismo en un solo país o región, que en realidad lo limitaba también internamente, al mantener y profundizar las desigualdades sociales asociadas a una dirección jerarquizada. En el plano internacional, la acción de esta burocracia confundió la búsqueda de una

política de paz y de coexistencia pacífica con el ablandamiento de la lucha de clases, pretendiendo convertir la transición al socialismo en un ejercicio de superioridad económica sobre las economías nacionales capitalistas, lo que llevó incluso a disputas nacionales entre intereses estatales socialistas distintos, cuya mayor expresión fueron las tensiones chino-soviéticas. Entre tanto desarrolló también la cooperación entre los países socialistas, lo que permitió a un país como Cuba contar con el apoyo militar y económico para desplegar la transición al socialismo con menores dificultades.

En el balance de las fuerzas socialistas que realiza entonces, el autor considera posible, aunque no probable, el avance en un nivel que imponga su protagonismo en la economía mundial e impida la superación por el capitalismo de la crisis de largo plazo en que ingresa a partir de 1967. El desarrollo de las fuerzas productivas en los países socialistas y el hecho de no generar los ciclos de Kondratiev eran razones para tener optimismo, pues les permitiría ejercer una importante ofensiva en la economía mundial. Esta ofensiva debería combinar tres tipos de actuación: el avance del movimiento revolucionario en los países centrales, el despliegue del intercambio solidario entre los países socialistas y el aumento de la integración económica de los países socialistas con la economía mundial capitalista. Esta integración haría concesiones a la economía de mercado, pero les permitiría, por otro lado, impulsar la base científico-tecnológica instalada para profundizar el desarrollo tecnológico, diferenciar el consumo y aumentar el tiempo libre, posibilitando un nivel de participación popular capaz de restringir la acción de la burocracia y transferir la dirección estatal a la propia sociedad, factor decisivo para el desarrollo del socialismo. Pero todavía las fuerzas revolucionarias y unificadoras eran minoría en el ámbito de la economía mundial y dispondrían de tiempo relativamente limitado para imponer su hegemonía internacional, pues la depresión capitalista alcanzaba sus niveles más profundos, tendía a desorganizar las instituciones del proletariado y crear las condiciones para una nueva ofensiva imperialista.

El multinacionalismo, según Theotonio dos Santos, podría liderar la reorganización de la economía mundial si reestructurase la división internacional del trabajo, basándose para eso en un nivel mucho más avanzado de capitalismo de Estado. La producción sería reorientada para el mercado internacional y para esto el multinacionalismo se apoyaría en el neolibe-

ralismo impulsado desde el Estado. Se trataría de crear nuevos mercados para los grandes conglomerados y sus filiales, una vez que el desarrollo de la revolución científico-técnica había roto la relación positiva con el multiplicador keynesiano y que las escalas tecnológicas de las inversiones en los países dependientes chocaban con los límites de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. El autor señalaba el hecho de que este movimiento provocaría no sólo contradicciones interimperialistas, sino también en el interior del bloque capitalista estadounidense, madurando a largo plazo las condiciones para una ofensiva revolucionaria. La apertura del mercado estadounidense profundizaría los déficits comerciales y en cuenta corriente de la balanza de pagos, destruiría parte de la burguesía orientada al mercado interno, elevaría el desempleo y reduciría los salarios de los trabajadores. Las transferencias de tecnología para otros centros se intensificarían y debilitarían la hegemonía estadounidense que se conjugaría con el surgimiento de subpotencias regionales, hacia las cuales serían dirigidos los sistemas tecnológicos más atrasados. Tales saltos tecnológicos en los países dependientes priorizarían la producción de partes y componentes, y de materias primas industrializadas para los países centrales, profundizarían la sobreexplotación del trabajo y buscarían evitar el desarrollo del sector I, productor de maquinarias, pues esto haría de la dependencia una expresión puramente política y materialmente innecesaria. El nuevo grado de internacionalización capitalista, sin embargo, profundizaría la contradicción entre la integración mundial y sus bases privadas y no conseguiría evitar por completo la tendencia a la difusión del sector I, incluso mediante su fragmentación mundial. Tal contradicción establecería los términos de la paradoja de la dependencia, donde al mismo tiempo en que ésta aumenta, se disminuye la necesidad objetiva de ella, desarrollándose simultáneamente en el proceso de internacionalización su cara dependiente y su cara liberada.

De esta forma, se crearían las condiciones para la articulación entre procesos revolucionarios en los países dependientes y en los países centrales. En los países dependientes, el aumento de la interdependencia y de la sobreexplotación del trabajo abriría el espacio para una ofensiva socialista que tendería a expandirse desde el punto de vista regional y afirmar la soberanía económica, política e ideológica en un espacio mundialmente integrado. En los países centrales, la utilización del trabajo sobreexplotado de las periferias como ins-

trumento de reducción salarial reorientaría las bases de la nacionalidad, oponiendo el liderazgo ideológico ejercido por las corporaciones multinacionales a los movimientos sociales, lo que permitiría liberar a los trabajadores de la subordinación ideológica al imperialismo. Frente al crecimiento molecular o concentrado de la ofensiva popular, el multinacionalismo se aproximaría tendencialmente al fascismo como alternativa para su sustentación, combinándolo con el neoliberalismo. Se trata, sin embargo, de un fascismo sin grandes movimientos de masa y apoyado en el Estado en razón de la progresiva desaparición de la pequeña burguesía. Su capacidad de movilización variaría de acuerdo con sus posibilidades de activar una cultura imperialista y chovinista y, con ella, un creciente *lumpemproletariado*. El autor indica la experiencia chilena como precursora del desarrollo de este fascismo estatal.

Una evaluación contemporánea del análisis prospectivo de la economía mundial por Theotonio dos Santos, en los años 70, evidencia su impresionante actualidad. Consideramos relevante destacar los siguientes puntos:

a) Entre 1967-1973 se abrió de hecho una crisis cíclica de largo plazo, con las características mencionadas por el autor, que apenas será superada a partir de 1994. La recuperación se estableció por los caminos que el autor juzgó como más probables: liderada por el multinacionalismo que profundizó las contradicciones con la economía dominante al apoyarse en el neoliberalismo y en el desarrollo del capitalismo de Estado. Este paroxismo detectado por el autor es clave para comprender el período en que vivimos. A través del neoliberalismo, las corporaciones multinacionales profundizan la crisis de la balanza de pagos de los Estados Unidos, pero dependen de su liderazgo estatal y del apoyo del capitalismo de Estado para imponer su plan estratégico global, obtener ventajas frente a la competencia y establecer su dominación sobre los demás grupos y clases sociales.

b) Las crisis de legitimidad generada por esta alternativa, en función de la profundización de las contradicciones del multinacionalismo con otros segmentos sociales y de su impulso a la crisis hegemónica y a las tensiones interimperialistas, han llevado a la creciente aproximación entre neoliberalismo y fascismo⁴. Esta aproximación tiene su mejor expresión en el gobier-

4. El multinacionalismo ha llevado la sobreexplotación del trabajo a los países centrales al destruir la pequeña y media burguesía, elevar el desempleo, precarizar el empleo y reducir los salarios, como es el caso, en particular, de Estados Unidos.

no de George W. Bush, donde la cultura del terror impulsada por el capitalismo de Estado y la defensa del “libre mercado” y de la competencia se vinculan de forma umbilical. A través de esta fusión, segmentos más imperialistas de la alta burguesía estadounidense buscan imponer por la fuerza sus intereses internacionales y rechazar internamente la agenda de la inclusión social.

c) Las fuerzas socialistas están de hecho en avance secular desde 1917. Este avance aparece bajo la forma combinada de movimientos sociales revolucionarios, integración económica de los Estados socialistas en la economía mundial y del desarrollo de su intercambio político. Sin embargo, la dialéctica de este avance puede traer como consecuencia violentas tensiones entre sus partes, llevando a importantes disoluciones para que nuevas etapas de desarrollo sean alcanzadas. La experiencia del socialismo en un solo país o región se tornó insustentable para enfrentar los desafíos del capitalismo globalizado. La satelitización de los partidos comunistas occidentales por el soviético y su control por los intereses nacionales de esta burocracia exigieron la liquidación de este paradigma, falsamente interpretado por los liberales y conservadores como una derrota definitiva del socialismo⁵. En este sentido, el autor señala las contradicciones entre las burocracias –en particular la soviética– y los intereses de conjunto de los trabajadores como un importante conflicto en el seno del movimiento socialista y sitúa de manera acertada, entre las condiciones para su superación, la capacidad de esta burocracia de liderar un desarrollo de las fuerzas productivas que le permita acumular ventajas en la economía mundial frente al capitalismo. Es verdad que en el análisis que entonces hacía Dos Santos hubo una sobreestimación de las posibilidades de la burocracia soviética en cumplir este papel. Esta se comprometió con el estancamiento de la economía al no ser capaz de conciliar la propiedad colectiva de los medios de producción con la democratización de la gestión, impulsada por el paradigma tecnológico microelectrónico emergente en los años 70.

d) La combinación, como estrategia de avance socialista, entre movimiento social revolucionario, integración económica de los Estados socialistas en la economía mundial capitalista y el desarrollo de su intercambio

5. Ya en *La ideología alemana* (1846), Marx y Engels afirman que el comunismo depende para su desarrollo de la universalización de las fuerzas productivas y que cualquier victoria del comunismo que sea local está destinada a ser barrida por la expansión de las transformaciones.

político, mencionada por el autor, supone la autonomía relativa de estas formas y, con esto, la incapacidad de derrotar el sistema capitalista por vías que sean exclusivamente económicas o políticas. El desafío que la transformación socialista debe lanzar al capitalismo es el de articular varias formas de lucha, esto es, económicas, sociales, políticas e ideológicas que se desarrollan en la economía global, pero que de forma aislada asumen un carácter limitado y contradictorio con las metas de avance más sustantivo contra el actual sistema mundial. El capitalismo mundializa el desarrollo desigual y combinado, y con él la acumulación de contradicciones en las periferias avanzadas del sistema. El socialismo que emerge en estas regiones tiene el desafío no solo de erradicar la pobreza y la sobreexplotación del trabajo, sino el de superar la condición periférica. La integración a la economía mundial capitalista y la formulación de un “socialismo de mercado” que se establece en un país como China, restringe, desde el punto de vista local, ciertos avances socialistas que se alcanzaron en la etapa inicial, como el grado de extensión de la propiedad colectiva de los medios de producción, pero desde el punto de vista sistémico esta integración cuestiona la división entre centro y periferia, que es estructural para el desarrollo del capitalismo, sobre todo cuando, como en este caso, se trata de la emergencia de países continentales de vasta base demográfica. Por otro lado, los movimientos sociales que no lograron apropiarse del Estado, enfatizan la dimensión política en la transición al socialismo⁶. Promover la articulación entre Estados revolucionarios, movimientos sociales y la cooperación –esto es, el intercambio en bases políticas– entre los países periféricos y semiperiféricos es el elemento central de la transformación socialista global y una condición indispensable para su realización. Solo esto permite mundializar el poder económico que el socialismo alcanza en el seno de la propia sociedad capitalista y establecer el protagonismo de la solidaridad sobre las estrategias de competencias y las disputas estatales.

e) En los países dependientes, la nueva división internacional del trabajo, de hecho, profundiza la contradicción entre el aumento de la interdependencia y la subordinación a la economía mundial. En la mundialización

6. Las formas de la lucha política para impulsar estas tareas de transformación social asumen expresiones distintas desde el punto de vista de la articulación entre legalidad e insurrección, lo que corresponde en gran medida a las diversas circunstancias históricas en que se encuentran los distintos movimientos sociales.

contemporánea, el dinamismo económico pasa a ser impulsado por el desarrollo del sistema científico-tecnológico que acelera la difusión de los conocimientos y de las tecnologías. Pero para apropiarse de estos conocimientos es necesario desarrollar la capacitación interna de cada Estado, fuertemente asociada a la calificación de la fuerza de trabajo y a la formación de redes que descentralicen la decisión y la información. La tendencia a la internacionalización del sector I—en particular del segmento productor de maquinarias—es en gran parte esterilizada por la focalización del progreso tecnológico en los países periféricos, que orienta la innovación tecnológica para la generación de un aparato exportador de valor agregado limitado y sin capacidad de encadenamiento de las estructuras productivas internas, y por la sobreexplotación del trabajo. En los países dependientes se incrementan, aunque de manera discreta, los gastos en I&D*, el número de científicos e ingenieros, y el grado de calificación de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la potencialidad de estas fuerzas productivas es fuertemente restringida. El neoliberalismo reorienta los gastos en I&D de la investigación básica y de los segmentos difusores de progreso técnico para concentrarlos en aplicaciones tecnológicas más específicas, y somete la capacidad de introducir innovaciones a la regulación de la competencia y productividad internacionales, donde juega un papel central la tecnología extranjera. El resultado es la relativa ociosidad del esfuerzo local de capacitación o un fin que restringe el desarrollo de los recursos locales. Para que se superen estos límites, como señala el autor, es necesaria la implementación de un régimen de transición al socialismo que rompa con la sobreexplotación, eleve el valor de la fuerza de trabajo y otorgue a los trabajadores un papel decisivo en el acceso, generación e implementación de conocimientos.

2.3 LA DEPENDENCIA Y LAS PERSPECTIVAS DE AMÉRICA LATINA

La formulación de la teoría de la dependencia y el análisis del desarrollo dependiente, en particular la forma que asume en la posguerra, es uno de los puntos más destacados de este libro de Dos Santos.

* Investigación y desarrollo. (N. del T.).

El autor define las relaciones de dependencia como aquellas en que un país sólo puede desarrollarse e impulsarse en función del desarrollo del otro. Estas abarcan tres niveles:

a) Una economía mundial dirigida por monopolios tecnológicos, financieros y comerciales capitalistas.

b) Relaciones económicas internacionales que impulsan la expansión de estos monopolios y establecen una división internacional del trabajo.

c) La formación de estructuras internas en los países dependientes que asimilan positivamente estos condicionamientos y los redefinen sin romper con los intereses generales que los guían.

La dependencia está fundada, pues, en una situación de compromiso entre los intereses que mueven las estructuras internas de los países dependientes y las del gran capital internacional. En esta articulación, el gran capital internacional ejerce una acción condicionante que establece los marcos generales del compromiso, redefinido a partir de la estructura interna de los países dependientes y de los intereses que allí predominen. Esto presenta un doble significado:

a) Las estructuras que mueven el compromiso en los países dependientes internalizan en líneas generales los intereses de los monopolios internacionales y la división internacional del trabajo que le es correspondiente, lo que limita fuertemente el grado de autonomía de su acción. La dependencia configura así estructuras económicas, políticas, sociales e ideológicas específicas que son condicionadas en última instancia por la dirección que el gran capital internacional ejerce sobre el sistema mundial. El compromiso tiene su principal fundamento en la búsqueda de plusvalía extraordinaria que mueve a las burguesías centrales o periféricas y en la desigualdad de poder tecnológico, financiero y comercial entre ellas, que convierte la asociación a los monopolios internacionales la fuente de plusvalía extraordinaria de la burguesía dependiente.

b) Si el compromiso que establece la dependencia está basado en la actuación de las estructuras internas de los países dependientes sobre la acción condicionante de los monopolios internacionales y su división internacional del trabajo, solamente las contradicciones en estos países que rompan el control de las burguesías periféricas sobre el Estado pueden llevar a la ruptura de la dependencia. Esta ruptura implica la superación de las estructuras

de poder internas y, en esta medida, el enfrentamiento con las estructuras de poder internacionales a las cuales éstas están articuladas. La superación de la dependencia implica el establecimiento de un régimen de transición al socialismo en los países periféricos, en función de las profundas vinculaciones de sus burguesías con los oligopolios internacionales. Las contradicciones entre las nuevas formas de poder generadas en la periferia y semiperiferia, y las estructuras de poder de la economía mundial son parte del desarrollo internacional de las luchas de clase y expresan el choque entre el socialismo y el capitalismo como modos de producción universales. Tales contradicciones presentan una amplia duración, acumulatividad y combinan guerras de posición y de movimiento extremadamente complejas para su resolución⁷.

El autor se dedica entonces al análisis de las leyes de funcionamiento de la economía dependiente en la medida en que constituye una estructura socioeconómica específica. Esta se basa en la sobreexplotación del trabajo, en el alto grado de concentración interna de capitales y en la acumulación externa de capitales. La sobreexplotación, que será estudiada en detalle en la teoría de la dependencia por Ruy Mauro Marini, surge como un resultado de la apropiación de plusvalía que la economía internacional realiza sobre los países dependientes –bajo la forma de desvíos del valor en relación con los precios o de remesas de ganancia, intereses y dividendos– y de la transferencia interna de estas pérdidas a los trabajadores para permitir que se sustente internamente la tasa de ganancia. Esta dinámica implica una doble explotación que mantiene intensos niveles de pobreza, miseria y subdesarrollo. El alto grado de concentración en la acumulación de capitales no es una expresión de la fuerza del capitalismo dependiente, sino de su debilidad. Es el resultado de la asociación de estas economías a la dependencia tecnológica, financiera y comercial que cristaliza una burguesía monopolítica en los países dependientes y de los límites al desarrollo del mercado interno establecidos por la sobreexplotación. La contrapartida de este proceso es lo que el autor

7. Los conceptos de guerra de posición y de movimiento fueron introducidos por Gramsci en el análisis político. Por guerras de posición el autor indica batallas ideológicas por la formación del consenso y la disputa de su hegemonía en el ámbito de una sociedad determinada, lo que se traduce en un lento desplazamiento del eje del poder; y por guerras de movimiento describe los movimientos insurreccionales que producen cambios concentrados en el poder político. Ambos procesos poseen dimensiones revolucionarias y establecen profundas articulaciones entre sí, en lugar de estar separadas de manera absoluta.

llama acumulación externa de capitales. Por este concepto designa un proceso donde el sector I, productor de capital fijo, no se internaliza plenamente en la economía dependiente y su reproducción se lleva a cabo de forma esencial a partir de la economía mundial.

Estos aspectos centrales que configuran las estructuras del capitalismo dependiente están presentes, aunque de forma distinta, en las diversas fases de su desarrollo. Dos Santos indica las siguientes etapas de desarrollo de la dependencia: colonial, tecnológica-financiera y tecnológica-industrial. La dependencia colonial corresponde a la hegemonía de los capitales comerciales y financieros sobre la economía mundial. Ella crea una estructura interna en los países dependientes fundada en la gran propiedad de la tierra y en el trabajo servil o esclavo para generar una producción exportadora, dirigida a los mercados europeos. Dos Santos, al contrario de algunos autores, extiende la dependencia al período colonial, indicando correctamente que el proceso colonial sólo puede instituirse al estructurar poderes internos que lo sustenten.

La dependencia tecnológico-financiera corresponde al período de Revolución Industrial en los países centrales y de exportación de capitales para el montaje de un aparato agro y minero exportador para la generación de materias primas y productos agrícolas consumidos en los países hegemónicos. En los países dependientes corresponde a la hegemonía de las oligarquías rurales y comerciales de las filiales del gran capital internacional que controlan el sector de infraestructura, de servicios –y en particular el sector financiero– y, a veces, la propia producción agrícola o mineral a través de economías de enclave.

La dependencia tecnológico-industrial se estructura a partir de la posguerra. Corresponde al período en que los países centrales alcanzan la revolución científico-técnica y transfieren, mediante las corporaciones multinacionales –preferencialmente como capital–, tecnologías industriales relativamente obsoletas para impulsar la industrialización de los países periféricos. Eso es posible porque, con el desarrollo de la ciencia, las tecnologías se vuelven moralmente obsoletas antes del agotamiento de la vida útil, lo que posibilita su reutilización por los países hegemónicos en regiones donde puedan representar liderazgo tecnológico.

En *Imperialismo y dependencia*, Dos Santos se dedica a analizar en detalle las formas que la dependencia tecnológico-industrial asume en América

Latina. Ella somete el período de la sustitución de importaciones y el nacional-desarrollismo a la inversión directa extranjera, que se orienta, sobre todo, a la producción de bienes de consumo durables dirigidos al mercado interno. No obstante, la inversión extranjera ejerce un papel contradictorio sobre el desarrollo de las economías dependientes. A diferencia del pensamiento desarrollista que consideraba el capital extranjero como un ahorro externo que contribuía a la elevación de la tasa de inversión latinoamericana, Dos Santos demuestra que éste se comporta efectivamente como capital, esto es, orientado a proporcionar tasas de ganancia positivas para sus propietarios, en este caso, no residentes.

El capital extranjero se dirige a los países dependientes para explotar de forma directa su fuerza de trabajo y transferir ganancias y dividendos a sus sedes nacionales y a las zonas más competitivas de la economía mundial, donde puede apoyarse en sistemas de ciencia y tecnología, y en la protección estatal para generar nuevos productos y procesos que le garanticen el dominio sobre la frontera tecnológica mundial y el liderazgo en los procesos de acumulación. Sólo obstinadas presiones competitivas locales que exigiesen reinversión para mantener posiciones en este mercado, o ventajas proporcionadas por la localización de ciertos productos y por sistemas de ciencia y tecnología locales podrían generar entradas sistemáticas de capital que superasen sus salidas. Sin embargo, los límites proporcionados por la sobreexplotación del trabajo y por el deterioro de los términos de intercambio, que la dependencia tecnológica produce, restringen la expansión de las inversiones. El papel ejercido por el capital extranjero se presenta cíclicamente: los períodos de entrada y de *boom* económico amplían de manera provisoria la elasticidad de la balanza de pagos y propician saltos tecnológicos, pero éstos son más que compensados por los períodos de crisis, que restablecen los déficits anteriores con mayor profundidad⁸.

Los superávits comerciales se constituyen en la principal fuente de crecimiento, en la medida en que son la única base sustentable de financiamiento de los déficits de la balanza de pagos⁹. El endeudamiento externo prolonga

8. Ver nuestro ensayo "Pensamento social", publicado en *Latinoamericana: enciclopédia contemporânea da América Latina e Caribe*, São Paulo, Boitempo, 2006.

9. Estos déficits son función de los monopolios tecnológicos, financieros y comerciales internacionales y se presentan en los pagos de fletes, en las remesas de ganancias, pagos de servicios tecnológicos, asistencia técnica, patentes, intereses y servicios de la deuda.

artificialmente el período de expansión, pero este proceso es insustentable, pues la escasez relativa de capital, que resulta de la propia expansión, tiende a elevar las tasas de interés internacionales y a comprometer parcelas crecientes de los futuros ingresos de capital en el refinanciamiento de deudas anteriores. Esto genera la tendencia al endeudamiento externo creciente y al estancamiento relativo del capitalismo dependiente. Pero esta tendencia al estancamiento relativo no significa en absoluto la imposibilidad de crecer. Significa, eso sí, un proceso de financierización del desarrollo dependiente que exige la transferencia creciente de riquezas al sector financiero para restablecer el equilibrio macroeconómico necesario para retomar el crecimiento. Esto se hace con la profundización de la sobreexplotación del trabajo y con el aumento de la desnacionalización. El fuerte crecimiento generado entre 1950-1970 tuvo su punto de partida en el proteccionismo, que permitió la generación de expresivos superávits comerciales, y en el bajo nivel de endeudamiento inicial, que resultó de la expresiva desvalorización de la deuda externa impuesta por el nacional-desarrollismo en los años 40, durante la crisis de la hegemonía en el sistema mundial.

La dependencia tecnológico-industrial crea estructuras internas específicas. Las filiales de las corporaciones multinacionales pasan a tener protagonismo en el desarrollo industrial. Se cristaliza un sector privado nacional monopólico y asociado, y se establece la fuerte intervención del capitalismo de Estado en apoyo a este modelo de desarrollo. Esta intervención se hace ampliando su actuación en los sectores de infraestructura, desarrollándose las escalas de producción y la oferta de insumos a precios subsidiados. Se preservan las estructuras agrarias tradicionales y se busca modernizarlas en función de la necesidad de mantener un importante superávit comercial para financiar el desarrollo dependiente.

Este patrón de desarrollo llega al límite de su agotamiento a finales de los años setenta, cuando el ciclo largo depresivo que alcanza a los países centrales entre 1967-1973 rompe el *boom* de expansión de los países dependientes. Convergen la crisis del sector exportador provocada por la economía mundial y los ciclos internos del capitalismo dependiente. Los mercados internos de los países dependientes se tornan limitados para asimilar las nuevas escalas de las inversiones industriales y la crisis del mercado mundial derrumba los precios de exportación de los países dependientes. Retomar el desarrollo exige

una amplia reestructuración económica, social, política e ideológica que pasa a ser disputada por tres grandes fuerzas sociales: el nuevo capital internacional, el capitalismo de Estado y el movimiento popular. A estas fuerzas corresponden tres grandes modelos cuyo diseño y posibilidades analiza el autor: el neoliberalismo, la dependencia negociada y el socialismo. Su hipótesis es el debilitamiento del capitalismo de Estado como alternativa independiente y la confrontación creciente entre el neoliberalismo y el socialismo.

El modelo neoliberal para ser implementado implica profundas contradicciones, pues exige: restringir las pretensiones de autonomía de las burocracias civil y militar, y subordinarlas a las empresas transnacionales; el establecimiento de una nueva división internacional del trabajo que limita el desarrollo industrial de los países dependientes y lo reorienta para las exportaciones, creando tensiones en los países centrales entre la reestructuración global de las empresas transnacionales, los capitales nacionales y los trabajadores—cuyos niveles de empleo son profundamente comprometidos por este proceso—; y una democracia restringida que preserve de modo simultáneo el gran capital de las presiones sociales y del poder de intervención de la burocracia estatal en el ámbito nacional o regional. Esto significa restringir pretensiones subimperialistas, profundizar la sobreexplotación del trabajo y la desnacionalización de la economía. Este último aspecto crea profundas tensiones con la burocracia estatal, en especial la militar, pero también con los movimientos populares. Por otro lado, la nueva etapa de transferencia de segmentos productivos para países semiperiféricos y periféricos, que busca apropiarse de su fuerza de trabajo barata, profundiza los déficits en cuenta corriente de los Estados Unidos y la crisis de su hegemonía.

El modelo de la dependencia negociada parte del fracaso de las ilusiones de la burguesía nacional sobre un desarrollo independiente. Se constata la existencia de una “dependencia externa” y se busca, desde el Estado, dirigir la asociación del bloque público y privado nacional con el capital extranjero, ampliando sus prerrogativas. Este modelo que presenta alto grado de regulación estatal se deriva en tres formas posibles de organización, no necesariamente excluyentes: la democracia restringida, donde la burocracia estatal posee gran prerrogativa de poder y utiliza su poder relativo, más que al movimiento social, como fuente de presiones y concesiones sobre el capital extranjero; el subimperialismo, que puede combinarse con el modelo

anterior, donde esta burocracia orienta su acumulación de poder para un protagonismo regional, restringiendo el mercado interno e impulsando la exportación de mercancías y de capital; y el “naserismo latinoamericano”, donde una corriente de militares establece una ofensiva nacionalista y antiimperialista, impulsando un proyecto de desarrollo que mantiene bajo control el movimiento social y hace del capital extranjero un elemento auxiliar. Según el autor, la primera y la segunda forma son las más estables de concretar este modelo, dado el alto grado de conflictos entre la dimensión nacionalista del naserismo y el protagonismo del capital extranjero. Sin embargo, el supuesto en que se basa la dependencia negociada, de relativo protagonismo de la burocracia estatal en la relación con el capital extranjero, se muestra contradictorio con la evolución de la dependencia, lo que la coloca en descenso y en proceso de asimilación por el modelo neoliberal.

El modelo socialista funda su legitimidad en el desarrollo de las fuerzas productivas en los países dependientes y en la profundización de la situación de subdesarrollo, sobreexplotación y pobreza. Para el autor, el modelo socialista debe desarrollar tres dimensiones: una perspectiva continental, una de largo plazo, y otra que permite combinar luchas insurreccionales y legales. Esto exige desarrollar una dirección político-militar capaz de impulsar un proceso de reformas sociales crecientes, que acumule una fuerte subjetividad popular y, en consecuencia, politice y divida las Fuerzas Armadas, para frente a la reacción desestabilizadora de las clases dominantes legitimar la superación de la legalidad burguesa y establecer el poder popular a través de la revolución socialista. Se trata de una articulación de alta complejidad.

Según Dos Santos, la perspectiva continental tiene su fundamento en el hecho de que la nueva etapa de integración de las fuerzas productivas en la región implica este nivel de organización. Aun así, una revolución continental es simultáneamente una construcción histórica, a ser alcanzada a través de victorias locales y parciales en los Estados nacionales y no se restringe a su simple sumatoria. Supone alianzas decisivas y fuerzas partidarias que puedan vincular de forma acumulativa estas victorias como guerras de posición de una lucha continental. La perspectiva de largo plazo, que le es inherente, exige la combinación entre el objetivo socialista que orienta la acción y las condiciones estratégicas y tácticas nacionales y locales para desarrollarlo e implementarlo. Para el autor, las posibilidades de éxito de este modelo están

vinculadas a la capacidad de articular las diversas formas de luchas y sus varios frentes. El desarrollo desigual y combinado profundiza las contradicciones en los eslabones más débiles, pero en caso de que la ofensiva del movimiento socialista no se articule a los eslabones más fuertes, esto es, a los sectores más avanzados de las fuerzas productivas, el proceso revolucionario no se extiende y puede ser derrotado. Para posibilitar esta difusión de las luchas sociales, cabe al movimiento popular explotar las contradicciones entre las fuerzas del capitalismo de Estado y el capital transnacional para dividirlos y derrotarlos en conjunto.

Un balance contemporáneo de estas tesis del autor permite destacar también su amplia actualidad. No sólo las tesis clásicas del autor sobre la dependencia han sido ampliamente confirmadas por los casi treinta años que transcurrieron luego de la publicación de *Imperialismo y dependencia*, sino también la postulación sobre sus leyes específicas de desarrollo, la crisis de largo plazo de los patrones que asume en la posguerra y las fuerzas sociales y modelos probables que se presentan para su reestructuración.

Nos gustaría terminar esta introducción destacando contribuciones decisivas del autor para las ciencias sociales, iluminadas por la historia reciente:

a) El análisis de las relaciones de poder en las estructuras dependientes y de la situación de compromiso que la define, lo que implica el abandono de los objetivos de protagonismo nacional y reformas sociales por parte de la burguesía local y el surgimiento de un movimiento socialista en sustitución al nacional-desarrollo tradicional.

b) El análisis de los patrones de desarrollo dependiente en la posguerra y su crisis de largo plazo. Dos Santos señala con acierto las formas de penetración del capital extranjero, su impacto contradictorio sobre la balanza de pagos, su carácter cíclico, su tendencia descapitalizadora de largo plazo y el papel estratégico de los superávits comerciales para impulsar el desarrollo. Los límites de esta penetración, en los años 70, vinculados a la crisis del sector exportador y a las restricciones del mercado interno –determinadas por la sobreexplotación del trabajo– son correctamente destacados por el autor, bien como la necesidad de una amplia reestructuración económica, social, política e ideológica, vinculada a la redefinición de la división internacional del trabajo para el establecimiento de nuevos patrones de desarrollo dependiente.

c) El análisis de las fuerzas sociales que mueven esta reestructuración y de sus tendencias de largo plazo. Se revela en extremo precisa su previsión del neoliberalismo como una fuerza que no dispensa el capitalismo de Estado, pero que lo incorpora de forma subordinada para reestructurar la división internacional del trabajo y presenta fuertes contradicciones con la hegemonía de los Estados Unidos y en los países dependientes, la cual tiende a confrontarse en estos últimos con la burocracia estatal, particularmente la militar. Su postulado del surgimiento de democracias restringidas, como forma de desarrollo político más adecuado a las nuevas élites políticas con fuerte dimensión empresarial y tecnocrática, revela asimismo enorme precisión. Estas nuevas élites pasan a sintetizar el legado de la dependencia a través de su nuevo protagonismo, incorporando y subordinando las élites tradicionales. Las democracias restringidas se generalizan en los años 80 y 90, como el modelo por excelencia de articulación del neoliberalismo con el capitalismo dependiente, sustituyendo las dictaduras militares y los procesos de sustitución de importaciones que regularon los Estados latinoamericanos en los años 60 y 70. A partir de mediados de los años 90, estas entran en crisis de legitimidad desarrollando la contradicción, que ya apuntaba Dos Santos, entre su precaria base social y la afirmación de los movimientos populares, lo que difiere en el mediano plazo el relanzamiento de las alternativas socialismo o fascismo, donde el primero alcanza condiciones estructurales más propicias para su establecimiento por corresponder al avance de las fuerzas productivas.

d) El análisis de los conflictos entre neoliberalismo y segmentos de la burocracia estatal. Previstos por el autor, se han mostrado de enorme importancia para el desarrollo del movimiento popular y de la perspectiva socialista. La afirmación de la República Bolivariana de Venezuela y el papel de los militares de medio y bajo rango en su desarrollo es bastante ilustrativa de estas posibilidades. Dos Santos llama a la construcción de un marxismo y de un socialismo dialécticos que se construyan basados no en identidades formales, sino en la superación de fuerzas históricas de las cuales se pueden apropiarse y subvertir. En ese sentido, apuesta que el debilitamiento del capitalismo de Estado como alternativa independiente y la absorción conflictiva de parte de sus fuerzas por el neoliberalismo, abre el espacio para una importante ofensiva del movimiento popular y del pensamiento socialista sobre los cuadros de la tecnocracia militar y civil.

e) Su postulado sobre la identidad regional de los procesos revolucionarios latinoamericanos. Esta afirmación gana fuerza en la medida en que la integración de las fuerzas productivas torna las tendencias ideológicas de la coyuntura cada vez más extensivas, haciéndolas ganar espacio creciente en las agendas públicas nacionales. La elección de Hugo Chávez, Evo Morales, Daniel Ortega y Rafael Correa, y su articulación con Fidel Castro, Luiz Inácio Lula da Silva y Néstor Kirchner, han impulsado las fuerzas de izquierda y centro-izquierda en la región y desatado una enorme reacción conservadora, cuya confrontación está en proceso de maduración y dibujará el panorama de las luchas sociales en el próximo decenio. Al anticipar en casi treinta años esta situación, *Imperialismo y dependencia* nos ayuda a enfrentarla desde el punto de vista de la emancipación humana universal.

Carlos Eduardo Martins

CRITERIO DE ESTA EDICIÓN

El presente volumen de *Imperialismo y dependencia* tiene como base la cuarta edición publicada por Ediciones Era, de México, en 1986.

Para esta edición, revisada por el autor, se han adaptado algunas expresiones al uso del español, con el fin de brindar una mejor comprensión del texto, y se han sustituido por sinónimos o eliminado diversos términos a objeto de evitar la reiteración excesiva de los mismos. La bibliografía ha sido incorporada en las notas al pie, y se señalan con asterisco las que corresponden a Biblioteca Ayacucho.

Los corchetes son empleados tanto por el autor como por la editorial, colocándolos en cursivas para las intervenciones de esta última. Se conserva la escritura de los nombres chinos de acuerdo con el método Wade-Giles, vigente al momento de la publicación de la primera edición de este libro.

Debido a la gran cantidad de siglas existentes en el texto, se ha incorporado al final de este volumen un glosario de siglas, en el que se describe su significado.

B.A.

II

LA CORPORACIÓN MULTINACIONAL: CÉLULA DEL IMPERIALISMO CONTEMPORÁNEO

El análisis que realizamos sobre las contradicciones del imperialismo contemporáneo nos ha indicado la importancia de la corporación multinacional como célula de las relaciones internacionales contemporáneas.

Se hace necesario, por lo tanto, estudiar más en detalle esas empresas.

1. CONCEPTO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

Una parte cada vez más significativa de la producción y distribución de las mercancías es realizada en el mundo contemporáneo por un nuevo tipo de empresa que opera a nivel internacional, bajo una dirección centralizada. Estas empresas son conocidas como multinacionales, transnacionales o internacionales. Se ha intentado establecer diferencias de gradación entre empresas internacionales, transnacionales y multinacionales, reflejando un grado creciente de multinacionalismo. En este capítulo nos referimos especialmente al fenómeno del multinacionalismo, como forma final de un proceso en curso, ya cumplido sin embargo en algunas partes. Utilizamos el concepto en el mismo sentido en que se utiliza el término monopolio: para designar un tipo de competencia y de organización empresarial. Así como el monopolio no elimina la competencia, sino que la desarrolla en formas nuevas, y así como las situaciones reales son más precisamente oligopólicas que monopolísticas, el multinacionalismo de las empresas no significa la superación de su base nacional de operación y expansión.

Las multinacionales se distinguen de otros tipos de empresas porque las actividades que realizan en el exterior no cumplen un papel secundario

o complementario en el conjunto de sus operaciones. Dichas actividades representan un porcentaje esencial de sus ventas, inversiones y ganancias, así como condicionan su propia estructura de organización administrativa.

Desde el Renacimiento, se formaron en Europa empresas volcadas hacia el comercio externo. En Italia, España, Portugal, Inglaterra y Holanda existían importantes complejos empresariales destinados a explotar el comercio colonial, abierto a Europa a través de los descubrimientos marítimos de los siglos XV y XVI. Pero, aun cuando esas empresas establecían unidades productivas en el exterior y tenían que preocuparse de problemas de población, defensa y administración de las regiones conquistadas, estaban ligadas fundamentalmente al desarrollo del capital comercial y de interés, siendo las actividades productivas un aspecto puramente marginal y secundario de sus negocios. En general, las tareas productivas eran entregadas en concesión o directamente a productores locales o a emigrantes que quedaban bajo el control de los capitalistas comerciales y financieros. Estas empresas tuvieron un papel muy importante en la acumulación primitiva de capitales que permitió el surgimiento del capitalismo contemporáneo, pero se ubican más bien en la prehistoria que en la historia del capitalismo y no pueden ser consideradas antecesoras directas de las empresas multinacionales contemporáneas¹⁵.

Solo en la segunda mitad del siglo XIX, surgieron las empresas capitalistas que ejercen actividades importantes en el exterior, particularmente en las colonias. En este período, se crean nuevas formas de repartición del mercado internacional a través de acuerdos comerciales y cárteles entre las grandes empresas monopólicas. También se expanden las inversiones en el exterior, orientadas fundamentalmente hacia los países que tenían un cierto desarrollo capitalista. Esas inversiones se realizaban en cartera, es decir, a través de la compra de acciones y la especulación en la bolsa de valores. Se inscribían en un proceso de expansión del capital financiero y buscaban facilitar la exportación de productos que exigían inversiones muy significativas (como el caso de los ferrocarriles), o bien la instalación de empresas de producción y comercialización de materias primas y productos agrícolas para venderlos en los países más ricos.

15. Esta comparación se encuentra en el trabajo de Stephen Hymer, "The Multinational Corporation and The Law of Uneven Development", J.N. Bhagwaiti (ed.), *Economics and World Order*.

En el monto global de las inversiones externas, solo una parte pequeña asumía la forma de inversión directa que predomina actualmente en la economía mundial. Las empresas en el exterior propiamente no integraban la estructura orgánica de la firma matriz, sino que eran unidades empresariales autónomas. Las ventas de estas empresas se realizaban fundamentalmente en el mercado del país de su casa matriz o en los demás países desarrollados. Esas ventas y negocios raramente constituían la actividad sustancial de la empresa; en general, tenían el carácter de complementarias. Cuando cumplían un papel significativo, este se debía fundamentalmente a la importancia estratégica de la materia prima consumida por la empresa. Podemos decir que, en su conjunto, los negocios en el exterior tenían un papel secundario en la vida de esas empresas, lo que se reflejaba en el porcentaje que representaban en sus ganancias, ventas e inversiones.

La situación no era la misma para los capitalistas en su conjunto. Las inversiones en cartera, el comercio exportador e importador, las inversiones directas, los intereses de los préstamos bancarios formaban, ya en el comienzo de este siglo, un monto significativo de las rentas de algunos países capitalistas, particularmente de Inglaterra¹⁶. Estos intereses fueron suficientemente grandes para conducir a la Primera Guerra Mundial, como consecuencia de una lucha encarnizada por el dominio colonial. En esas circunstancias, la empresa capitalista no era el núcleo más significativo de la expansión colonial. La bolsa era en realidad el corazón de esta expansión financiera y comercial, que se aliaba a los intereses de los productores mineros y agrícolas en las colonias.

Las modernas empresas multinacionales tienen trazos que las distinguen sustancialmente de sus predecesoras. No se dirigen al exterior solamente para especular con acciones, comercializar sus productos o crear empresas exportadoras de materias primas y productos agrícolas. Una parte progre-

16. La diferencia de situación entre las operaciones de las empresas y los negocios de los capitalistas, se debe a la gran expansión del capital financiero durante este período, en el cual el mercado de acciones tuvo su primer gran aumento. Por otro lado, Inglaterra tenía un gran comercio externo, a diferencia de Estados Unidos, país para el cual el comercio exterior tenía una pequeña importancia relativa. El estudio de Hobson sobre el imperialismo y el de Hilferding vinculado con el capital financiero son los dos clásicos sobre el tema que sirvieron de base a Lenin y Bujarin en sus obras fundamentales relativas al imperialismo.

sivamente más significativa de sus negocios en el exterior, se compone de empresas industriales orientadas hacia los mercados internos de los países donde invierten. Esta situación crea necesidades nuevas desde el punto de vista administrativo, estableciéndose una relación mucho más directa entre la matriz y las filiales. Tiene también importantes efectos en la estructura de comercialización, de producción y financiamiento de las empresas. Por esto, sus efectos son más importantes en la estructura económica de los países afectados por estas inversiones, en el comercio mundial y en los objetivos y formas de operación de las empresas.

El proceso de formación y desarrollo de la empresa multinacional está ligado a la tendencia intrínseca de la acumulación capitalista hacia la internacionalización del capital. Este tema no será tratado en este libro, pues nos llevaría a ampliar en mucho su objetivo, que pretende quedarse en el nivel del análisis de la evolución de la empresa.

¿Cómo definir de manera operacional estas empresas? Se ha intentado detectar muchos factores que permitirían caracterizarlas. Uno de ellos es el porcentaje que representan las ventas de las filiales en el exterior sobre el total de las ventas de la empresa. Se estima que el 25% permite trazar una línea divisoria, que separa un grupo bastante significativo de empresas de aquellas que tienen operaciones menos importantes en el exterior.

Otros autores creen, sin embargo, que es más relevante tomar en consideración la nacionalidad de los propietarios de la corporación. Según ellos, se puede considerar multinacional una empresa que tiene propietarios de distintas nacionalidades. En otros casos, se considera la nacionalidad de los gerentes o directores como el factor determinante de la multinacionalidad.

Estas dos últimas razones no son fundamentales para caracterizar una empresa multinacional, pues suponen una concepción de multinacionalismo más bien ideológica que real. Lo que se llama, hoy en día, empresa multinacional, no es necesariamente la corporación que pertenece a capitalistas de muchas naciones, ni tampoco la que es dirigida por capitalistas o gerentes de muchas naciones. A pesar de tener una política internacional, estas empresas operan preferentemente desde una base nacional. De ahí que la nacionalidad de los gerentes, dueños y directores es esencialmente la del país sede de la empresa; este es, por cierto, uno de los problemas que enfrenta el multinacionalismo, en la medida en que intenta ser consecuente con las

tendencias a la conformación de una economía mundial dominada por empresas internacionales.

El concepto de empresa multinacional nació con un sentido apologético al intentar caracterizar dicha empresa como un fenómeno que permitía superar los estrechos límites del nacionalismo. En este intento de conceptualización, pretendemos superar esta noción apologética, que ha influido enormemente la literatura sobre el tema. Se trata de encontrar, de un lado, lo que estas empresas representan como avance del capitalismo, para responder a las necesidades planteadas por el inmenso desarrollo de las fuerzas productivas, y, de otro lado, su carácter retrógrado y reaccionario al buscar detener el avance internacional del socialismo y la verdadera internacionalización que este supone. En este sentido, nuestro concepto de empresa multinacional, a pesar de poder parecer a un lector desprevenido como una síntesis de la literatura existente, es más bien un intento de mostrar sus limitaciones y los peligros de tomar acríticamente las descripciones apologéticas que se presentan.

Habiendo descartado el concepto apologético del multinacionalismo, es menester continuar el análisis de otras definiciones que van más al fondo del problema, sin destacar suficientemente, sin embargo, el conjunto de factores que dan la dinámica del fenómeno.

Raimond Vernon insiste en caracterizar el multinacionalismo, sobre todo, por la perspectiva con que la empresa toma sus negocios, estimándola como un factor clave. En su último libro define la empresa multinacional:

Una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existieran fronteras nacionales, en base a una estrategia común dirigida por el centro corporativo¹⁷.

17. Raimond Vernon, *Sovereignty at Bay; The Multinational Spread of US Enterprises*, New York, Basic Books, 1971. La Fundación Ford financia una gran investigación del autor sobre el tema en la Universidad de Harvard, que ha entregado una considerable cantidad de materiales empíricos de importancia sobre el tema. El profesor Vernon, a pesar de nuestras diferencias ideológicas, me ha permitido consultar buena parte de su material en Harvard. En su libro, me considera uno de los mejores expositores de la ideología marxista contraria a la empresa multinacional. A pesar de no aceptar la caracterización como ideólogo, que cuestiona lo científico de nuestro trabajo, debo devolver el elogio de buen expositor: el profesor Vernon es, indudablemente, uno de los mejores expositores de la ideología del gran capital internacional, que busca dorar la píldora de la empresa multinacional para ser mejor aceptada por sus víctimas.

De acuerdo con Vernon, comenta la asesoría del Departamento de Comercio:

Las afiliadas son articuladas en un proceso integrado y sus políticas son determinadas por el centro corporativo en términos de las decisiones relacionadas con producción, localización de plantas, formas de productos, comercialización, y financiamiento¹⁸.

Este énfasis en la perspectiva de la empresa, en su estrategia y en su organización, es más importante y más significativo que los factores anteriormente anotados. Sin embargo, aún es insuficiente para caracterizar perfectamente el fenómeno que estudiamos. Se limita a considerar un aspecto superestructural, aunque esencial.

Jacques Maisonrouge, presidente de la IBM World Trade Corporation, da cuatro elementos que él considera los fundamentales para definir una empresa multinacional: primero, son empresas que operan en muchos países. Segundo, son empresas que realizan investigación y desarrollo (R & D [Research & Development]) y también fabrican productos en estos países. Tercero, tienen una dirección multinacional. Cuarto, tienen una propiedad multinacional de las acciones. Esta definición introduce más elementos, pero necesita ser mejor analizada.

Como vimos, las dos últimas razones son casi complementarias de las dos primeras, pero no operan en la realidad, sino en casos muy excepcionales y suponen un concepto de multinacionalismo superior a la realidad existente en el momento. Las dos primeras razones, en cambio, nos parecen las más significativas. Lo fundamental es que se trata de empresas que operan en varios países, que en ellos desarrollan la producción y que eventualmente también realizan investigación y desarrollo (I&D). En fin, la característica apuntada por Vernon de tener una estrategia multinacional y una organización de

18. United States Department of Commerce, Bureau of International Commerce. Office of International Investment, Staff Study, *The Multinational Corporation: Studies on US Foreign Investment*, v. I, marzo de 1972. Este volumen presenta los tres primeros de cinco estudios sobre las corporaciones multinacionales encomendados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos. Los trabajos reunidos en este volumen representan el mejor conjunto de informaciones disponibles sobre el tema en la actualidad.

afiliadas, articuladas en un proceso integrado, determinadas por un centro corporativo, complementaría nuestro cuadro conceptual.

Estas características no son casuales e indeterminadas, como lo podría hacer creer una definición meramente descriptiva. Ellas corresponden a fenómenos históricos, determinados por la estructura misma del modo de producción capitalista y reflejan el proceso de acumulación de capital en su evolución histórica.

La capacidad de operar en muchos países desde una perspectiva internacional y con una organización centralizada, es un producto del proceso de internacionalización del capital que se realizó a fines del siglo pasado y a comienzos de este siglo, que se pudo profundizar por causa de la Primera Guerra Mundial, de la recuperación posterior a ella y que, en seguida, se hizo mucho más determinante debido a la internacionalización de la economía creada como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, la que permitió la asimilación del desarrollo tecnológico y de las comunicaciones a nivel internacional, lo que facilita e impulsa a su vez esta internacionalización.

La internacionalización de la economía establece un mercado mundial de mano de obra, bienes, servicios y capitales, y afecta de esta manera al ciclo del capital. Como la producción capitalista es siempre un momento del desarrollo del capital, ella es, al mismo tiempo, determinante del capital y determinada por él. Los procesos de internacionalización de la economía y del capital se desarrollan así, paralelamente, en un movimiento dialéctico.

La formación de las empresas multinacionales tiene que ver también, muy directamente, con la concentración económica y con el desarrollo del monopolio y de la gran empresa. Hay una correlación directa entre el multinacionalismo, el monopolio y la gran empresa. Las empresas multinacionales son exactamente aquellas que han logrado mayor grado de control monopólico del mercado interno de sus países y son las más concentradas, salvo las raras excepciones de las empresas que se formaron ya en función del mercado internacional. Multinacionalismo, concentración y monopolio están unidos y conforman las tendencias principales de la economía mundial contemporánea.

Los datos son muy evidentes para ilustrar esta relación necesaria entre concentración, monopolio y multinacionalismo.

En su estudio sobre las empresas multinacionales, *Sovereignty at Bay; The Multinational Spread of US Enterprises*, Raimond Vernon, comparando

las 187 empresas norteamericanas de carácter multinacional con el total de las empresas manufactureras en Estados Unidos, encuentra los siguientes datos:

Las 187 empresas vendieron, en 1966, 208.000 millones de dólares y su patrimonio sumaba 176.000 millones de dólares. Todas las empresas manufactureras vendieron, en el mismo año, 532.000 millones de dólares, y 386.000 millones de dólares correspondían a su patrimonio, lo que significa porcentualmente que las 187 empresas multinacionales controlaban 39,2% de las ventas y 45,7% del patrimonio de las empresas manufactureras norteamericanas en 1966. Y los datos demuestran, en general, que hay una tendencia a aumentar esta concentración y control de las empresas multinacionales.

No pretendemos profundizar en este libro el estudio de la relación entre monopolio, concentración y multinacionalismo que está en la raíz de este fenómeno. Para los objetivos de lo que pretendemos plantear, basta con señalar estos aspectos esenciales a fin de desembocar en un concepto general de empresa multinacional que logre aprehender el fenómeno en su conjunto. En la medida en que permanecemos fieles a la postulación dialéctica de que lo real es el todo y que el objetivo de la conceptualización es tomar el fenómeno en su conjunto a través del establecimiento de la relación dialéctica entre sus partes esenciales, buscamos superar las definiciones en boga sobre el fenómeno. Yendo más allá de la descripción de los distintos elementos que lo integran, establecemos una jerarquía entre ellos y determinamos las relaciones concretas que históricamente suponen. Tal conceptualización, en vez de llevarnos a las visiones apologéticas que abundan en la literatura actual, y que incluso vienen influyendo sobre autores marxistas, nos conduce al análisis de las contradicciones internas que encierra la empresa multinacional. Para terminar la caracterización conceptual de las empresas multinacionales hay que desglosar, por lo tanto, los varios aspectos que la componen.

En primer lugar, hay que tomar en consideración el hecho de que ellas, como dijimos, realizan una importante parte de sus operaciones en el exterior, lo que se refleja en sus ventas y en sus inversiones. Raimond Vernon extrae algunas conclusiones sobre las 140 mayores empresas multinacionales norteamericanas que analizó para este fin. Analizando el porcentaje de “contenido externo” de las operaciones de estas 140 empresas multinacionales, se puede ver lo siguiente:

En 1964, las empresas que tenían un contenido de participación externa de 0% a 9% en sus ventas eran 11, en sus ganancias 14, en su patrimonio 16, en empleo 14. Las empresas que tenían un contenido externo entre 10% y 19%, eran 25 en ventas, 25 en ganancias, 30 en patrimonio, 10 en empleo. Las empresas que tenían un porcentaje de participación externa entre 20% y 29%, eran 22 en ventas, 17 en ganancias, 27 en patrimonio y 14 en empleo. Las que tenían una participación externa entre 30% y 39%, eran 19 en ventas, 9 en ganancias, 17 en patrimonio y 7 en empleo. Las empresas que tenían una participación entre 40% y 49% de sus operaciones en el exterior, eran 10 en ventas, 6 en ganancias, 5 en patrimonio y 4 en empleo, y siguiendo la lista, las empresas que tenían una participación externa entre 50% y 59%, eran 4 en ventas, 5 en ganancias, 4 en patrimonio y 7 en empleo.

Los datos son bastante significativos, sobre todo si consideramos que la carencia de ellos para algunas empresas se debe a que no se disponía de elementos suficientes para clasificarlas. Un porcentaje muy significativo de las empresas de cuyos datos se disponía, próximo al 60%, tiene ventas en el exterior que fluctúan entre 20% y 59%. En lo que respecta a las ganancias, cerca del 50% de las empresas multinacionales estudiadas obtienen entre el 20% y el 59% de ellas en el exterior. En lo que respecta al patrimonio y al empleo, vemos un porcentaje similar. Muchos otros datos pueden confirmar esta tendencia a que las actividades externas se conviertan en una parte fundamental de las operaciones de las grandes empresas.

¿Cuál es, por otro lado, el grado de control y concentración económica alcanzado por las subsidiarias norteamericanas en el exterior? (Tendencia que existe también en las empresas multinacionales de otros orígenes nacionales). Estas empresas tienden a actuar en los sectores de mayor concentración económica y de tecnología más avanzada, los cuales tienden a monopolizar y controlar. Apoyado en el *Survey of Current Business* y en los estudios del Departamento del Tesoro norteamericano sobre las inversiones en el exterior, Raimond Vernon logró establecer los siguientes datos para 1964:

Cuadro 1

Porcentaje del "Contenido externo" en las operaciones de las 140 mayores empresas multinacionales de Estados Unidos (1964)

Participación externa	Número de empresas			
	En ventas	En ganancias	En patrimonio	En empleo
De 0% a 9%	11	14	16	14
De 10% a 19%	25	25	30	10
De 20% a 29%	22	17	27	14
De 30% a 39%	19	9	17	7
De 40% a 49%	10	6	5	4
De 50% a 59%	4	5	4	7
Total*	91	76	99	56

Fuente: Raimond Vernon, *op. cit.*

* Los totales son siempre inferiores a 140 porque no se pudieron encontrar los datos de todas las empresas. No se puede establecer así una correlación entre las variables estudiadas. Se supone que en general los datos completos no cambiarían significativamente el cuadro.

Las ventas de las subsidiarias norteamericanas representan el siguiente porcentaje de las ventas locales en los países y en los sectores industriales que vamos a nombrar:

a) Respecto de Canadá, en ciertas ramas como transportes, equipamiento y maquinaria, excepto eléctrica, las subsidiarias norteamericanas controlan el 100% de sus ventas. En cuanto a productos de caucho, representan el 72,2% de las ventas locales; en lo que respecta al sector químico las subsidiarias norteamericanas representan el 50,2% de las ventas en todo Canadá; en lo que toca a papel y productos similares, representan el 42,6%; en cuanto a metales primarios y fabricados, el 25,1%; productos alimenticios, el 21,8%.

b) Si tomamos a Latinoamérica, veremos que el sector de productos de caucho, por ejemplo, es controlado en un 58,1% por el capital norteamericano. Tomemos en consideración que estos son datos globales para América Latina, y que, por lo tanto, puede presentarse en algunos países un porcentaje muchas veces superior. Respecto de la industria química, las subsidiarias norteamericanas realizaban el 28,3% del conjunto de las ventas en América Latina. En productos básicos de metal, el 20,2%. En papel y celulosa, el 18,4%, y en productos agrícolas, el 7,9%.

c) En Europa e Inglaterra encontramos una participación de las firmas norteamericanas en ventas de productos de caucho del 12,7%. En transportes y equipamiento, del 12,8%. En maquinaria, excepto eléctrica, 9,7%. En maquinaria eléctrica, 9,1%. En químicos, 6,2%. En productos alimenticios, 3,1%. En papel y celulosa, 1,2%. En metales primarios y fabricados, 2,4%. Estos datos no revelan, sin embargo, la extensión del control que estas inversiones ejercen sobre los países hacia donde se orientan, pues son excesivamente globales y no están desglosados por países. Ciertamente, en algunos países encontraremos un grado de control muy superior al que indican las cifras globales. Asimismo, es necesario analizar los datos desde la perspectiva de las tendencias históricas que manifiestan.

Del análisis realizado, podemos extraer una serie de conclusiones. Las corporaciones multinacionales surgen como consecuencia del proceso de internacionalización del capital, que se profundiza en la posguerra, y pasan a constituir la unidad básica productiva dentro del sistema capitalista mundial. Se caracterizan por introducir un cambio cualitativo en la importancia relativa de las actividades externas en el conjunto de las operaciones empresariales. A tal grado, que las actividades externas llegan a constituirse en un elemento necesario y determinante de la producción, distribución, monto de las ganancias y de la acumulación del capital de estas empresas.

Al mismo tiempo, sus actividades en el exterior se funden con la economía hacia donde se desplazan, destinándose no solo al mercado internacional, sino también a los mercados internos de los países donde operan, y articulándose profundamente con su estructura productiva. Los mecanismos de concentración, monopolización e internacionalización del capital que impulsaron a estas empresas y las convirtieron en multinacionales, comienzan a operar también en el nivel de sus filiales, conformando un complejo proceso de interrelación entre ellas y dando origen a una nueva etapa de la economía mundial. La esencia de la empresa multinacional se encuentra, sin embargo, en su capacidad de dirigir, de manera centralizada, este complejo sistema de producción, distribución y capitalización a nivel mundial. Así también las nuevas contradicciones a que esta situación da origen son producto de la capacidad centralizadora e integradora que refleja la característica global del sistema internacional, del cual la empresa multinacional es la célula.

Concentración de la unidad productiva comercial y financiera y concentración económica nacional, y el concomitante proceso de monopolización en el nivel nacional e internacional: reproducción de la concentración en el nivel internacional, concentración de las empresas en el nivel internacional, concentración del proceso distributivo y financiero, integración económica interregional e internacional. Este es el ordenamiento teórico-histórico de un mismo proceso, lleno de contradicciones internas, que le da la forma no solo de oscilaciones cíclicas, sino también de violentos cataclismos. Al mismo tiempo que el capitalismo desarrolla las fuerzas productivas en escala cada vez más amplia, y crea las condiciones y la necesidad de una dirección colectiva y planificada de la nueva economía y de las sociedades que resultan de este proceso, la propiedad privada de los medios de producción, base del capitalismo como modo de producción, se convierte en un impedimento definitivo al pleno desarrollo de estas tendencias que él mismo libera.

En la conceptualización de la empresa multinacional deben emerger estos elementos contradictorios que nos permiten desarrollar correctamente su análisis. El concepto de estas corporaciones tiene que incluir así, necesariamente, este proceso histórico que las convierte en célula de un movimiento global y determinado de internacionalización del capital y de la economía. Esta internacionalización es, a su vez, la expresión de las tendencias a la concentración tecnológica y económica, a la monopolización y a la diversificación de actividades. Estas tendencias constituyen la expresión concreta e histórica de la evolución de la acumulación del capital según las leyes del modo de producción capitalista.

2. UN BALANCE CUANTITATIVO

En el ítem anterior, hemos logrado definir nuestro objeto de estudio. Logramos, al mismo tiempo, demostrar su importancia entre las grandes empresas norteamericanas y el profundo control que ejerce sobre las distintas economías nacionales. En seguida, se hace necesario bosquejar un cuadro descriptivo que nos permita realizar un balance cuantitativo de las empresas multinacionales, lo que nos permitirá avanzar, en seguida, en el análisis de su evolución histórica y de sus tendencias de desarrollo futuro.

¿Cuántas son estas empresas multinacionales y cómo se distribuyen?

Hay en Estados Unidos una lista de 3.000 empresas registradas en la Oficina de Inversiones Externas. De estas 3.000 empresas que tienen operaciones en el exterior, cerca de 180 fueron seleccionadas por Raimond Vernon y consideradas por él como empresas multinacionales. Además, agregaba a estas, 150 empresas no norteamericanas.

Judd Polk, de la Cámara de Comercio Internacional, seleccionó 150 empresas en el mundo, de las cuales la mitad son norteamericanas, que él considera como empresas multinacionales.

Sidney Rolfe seleccionó, en 1965, 80 compañías norteamericanas (extraídas entre las 500 mayores del país según la revista *Fortune*), que tienen operaciones en el exterior superiores al 25%, ya sea en sus ganancias, en su producción, en su empleo o en su patrimonio. Ciento noventa y nueve empresas de estas 500 seleccionadas por *Fortune* tenían el 10% o más de sus actividades en el exterior.

De esta manera, podemos trabajar con un grupo no superior ciertamente a 300 o 400 empresas y que controla hoy en día gran parte de la producción mundial¹⁹. Estas empresas tienen, en general, operaciones en casi todos los países o regiones del mundo. De las 187 empresas seleccionadas por Vernon, por ejemplo, 185 realizan operaciones manufactureras en todos los continentes. 162 efectúan ventas; 45, actividades de extracción minera; 186 empresas tienen alguna forma de negocio en todos los continentes. Si tomamos algunas regiones o áreas, vemos que 174 tienen operaciones en Canadá; en América Latina, 182; en Europa y Reino Unido, 185; en Asia y parte de África, 158 realizan operaciones de todo tipo.

El número de subsidiarias de estas empresas en el exterior es realmente significativo. Las 187 empresas multinacionales clasificadas por Vernon tenían, en 1967, 7.927 subsidiarias en el mundo, de las cuales 1.048 estaban en

19. Los cálculos a este respecto son muy variados. *Business Week*, del 19 de diciembre de 1970, estima que la producción anual total de las compañías norteamericanas en el exterior suma 200.000 millones de dólares, lo que equivale al producto nacional bruto del Japón; Judd Polk, cónsul de la Cámara Internacional de Comercio, calcula que el conjunto de las empresas extranjeras que pertenece a las corporaciones multinacionales de todo el mundo sería de 450.000 millones de dólares lo que representaría cerca de 1/6 del producto mundial bruto agregado, que asciende a 3 billones de dólares. Proyectando tendencias en curso, Polk calcula que, en una generación, la mayor parte de la producción será internacional. Un resumen de su intervención en el Congreso norteamericano se encuentra en *International Finances*, a Chase Manhattan News-Letter, 17 de agosto de 1970.

Canadá, 1.924 en América Latina, 3.401 en Europa y Reino Unido, 648 en los dominios de Inglaterra, 906 en Asia y en otras partes de África²⁰.

¿Cómo se distribuyen estas inversiones por importancia? Las inversiones norteamericanas, en 1970, eran de 25.000 millones en Canadá, cerca del 33%; 8.000 millones de dólares en el Reino Unido, representando 10% del total; 5.000 millones de dólares en Alemania, representando 4%; 2.600 millones en Venezuela, representando 3,3%; 2.600 millones en Francia, representando 3,3%; 1.600 millones en Medio Oriente, representando 2%; 1.800 millones en Brasil, representando 2%; 1.800 millones en México, 2%; Suiza, 1.800 millones, 2%; Italia, 1.500 millones, 1,9%; Bélgica y Luxemburgo, 1.500 millones, 1,9%; Japón, 1.500 millones, 1,9%; Holanda, 1.500 millones, 1,9%; Argentina, 1.300 millones, 1,2%²¹.

Si observamos el crecimiento de las inversiones norteamericanas por área, según la misma fuente anterior, se puede ver que la inversión directa norteamericana creció en el exterior de manera impresionante entre 1929 y 1970. El total de estas inversiones era de 7.500 millones de dólares en 1929; 11.800 millones en 1950 y 78.100 millones en 1970. En este total, hay que destacar las regiones. Canadá es el principal receptor. Entre 1929 y 1970, el monto global de las inversiones creció más de 10 veces, un crecimiento significativo, pero mantuvo su participación. De 26,7% en el conjunto de la inversión norteamericana, en 1929, creció a 32,2% en 1970. América Latina disminuyó su participación en el conjunto de la inversión norteamericana de 46,7% en 1929, a 18,8% en 1970. Europa registró el mayor crecimiento relativo: de 18,7% en 1929, pasa a 31,4% en 1970; en 1929 la inversión alcanzaba 1.400 millones de dólares; ya en 1970, había alcanzado 24.500 millones de dólares, es decir, la mayor concentración de inversión norteamericana en el exterior. El Medio Oriente aumenta también su participación de 1,3% a 6,5% y, en las otras áreas, la participación crece del 6,6% al 14,1%. Se ve, por lo tanto, que el aspecto más significativo de la redistribución de la inversión norteamericana, en los últimos años, es su gran *boom* de crecimiento en Europa y la disminución de la participación relativa de América Latina.

20. Datos extraídos de James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *The Making of Multinational Enterprise: A Sourcebook of Tables Based on a Study of 187 Major U.S. Manufacturing Corporations*, Boston, Harvard University, 1969.

21. Datos del Departamento de Comercio, *The Multinational Corporation*, v. I. Las veces que no citamos la fuente en el presente ítem, los datos se refieren a este estudio.

En su conjunto, las inversiones para los países desarrollados representaban 68% de las inversiones norteamericanas, en 1970, y las inversiones para los países subdesarrollados representaban 27,4% del conjunto de las inversiones, en el mismo año. Había otro 4,6% no identificado.

Pero hay que considerar que este fenómeno no es solamente norteamericano. Esta gran expansión de las inversiones y la tendencia a desplazarse hacia países desarrollados, no existe solamente en Estados Unidos, sino también en los otros países desarrollados. El comité de inversiones internacionales de los países que pertenecen a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), logró establecer los siguientes datos para el año 1966:

La inversión extranjera directa, expresada en patrimonio acumulado por los mayores países de la OCDE a fines de 1966, en dólares, era la siguiente: en el mundo se contabilizaba un conjunto de inversiones que sumaban 89.583 millones de dólares, de los cuales 29.970, es decir, cerca del 33%, se asignaba a los países subdesarrollados. Del total de las inversiones, Estados Unidos tenía 60%, con un monto de 54.462 millones de dólares²², de los cuales 16.841 estaban en los países subdesarrollados, representando 56% de las inversiones externas en esos países. El Reino Unido le seguía con un monto de inversiones de 16.000 millones de dólares, representando el 19% de la inversión mundial. Y en los países subdesarrollados tenían 6.184 millones de dólares invertidos, lo que representaba el 23% de las inversiones en los países subdesarrollados.

Francia tenía, en total, 4.000 millones de dólares invertidos en el mundo, de los cuales 2.100 se destinaban a los países subdesarrollados. Vemos aquí la tendencia de Francia, bastante acentuada, a la inversión en los países subdesarrollados, pues el conjunto de sus inversiones representa el 4,4% de las inversiones de los países de la OCDE en el exterior y sus inversiones en los países subdesarrollados representan el 7% del conjunto de las inversiones en estos países.

Alemania, en este mismo año, había alcanzado 2.500 millones de dólares de inversión en el exterior, de los cuales 845 se hacían en los países subde-

22. Llamamos la atención sobre el enorme crecimiento de las inversiones externas norteamericanas en las décadas de 1950 y 1960. En 1950, esas inversiones sumaban 11.800 millones de dólares; en 1960, cerca de 30.000 millones; al fin de la década, 78.100 millones, según el mismo estudio de la OCDE.

sarrollados. Representaban el 2,8% del conjunto de las inversiones estatales de la OCDE y 2,8% de las inversiones en los países subdesarrollados.

Suecia tenía 793 millones de dólares en el exterior, y de ellos 161 en los países subdesarrollados. Canadá tenía 3.238 millones de dólares en inversiones en el exterior, representando 4% de las inversiones totales y 534 eran destinados a los países subdesarrollados. Japón tenía 1.100 millones de dólares invertidos en el exterior, de los cuales 605 se destinaban a los países subdesarrollados, revelando una tendencia importante hacia esos países.

¿Qué nos dicen los datos sobre las tendencias a la expansión y desarrollo de estas empresas multinacionales? Según el profesor Rolfe, se puede calcular que el patrimonio de las inversiones externas no norteamericanas (el patrimonio de las inversiones no debe ser confundido con su valor total), alcanzaba un monto de cerca de 50.000 millones de dólares en valores corrientes, en 1966. Sumando a estos los 40.000 millones que representarían el patrimonio de las inversiones norteamericanas, tendríamos 90.000 millones de dólares. Esta cifra representaría el conjunto del patrimonio que poseían en el exterior las empresas de todos los países capitalistas. Para saber lo que esto representaba en cuanto al valor de las ventas realizadas en el mismo año, debemos multiplicar por 2 el monto del patrimonio, lo que daría 180.000 millones de dólares, valor probable del conjunto de la producción de estas empresas, pues, según Judd Polk, hay una relación de 1 a 2 entre patrimonio y producción de las empresas. Si sumamos a esta cifra las inversiones en cartera y asociamos su producción según ese tipo de cálculo tendríamos un total de 240.000 millones de dólares como monto posible de las ventas realizadas por las empresas que tienen capital externo. Si comparamos ese dato con el valor de todas las exportaciones de estos países, que es de 130.000 millones de dólares, podemos calcular que las ventas de las subsidiarias y parientes de las empresas multinacionales en el exterior son muy superiores al conjunto de las exportaciones de los países que invierten en estas empresas.

Entre 1966 y 1970, las inversiones directas norteamericanas en el exterior crecieron de 55.000 millones a 78.000 millones de dólares. Si agregamos las inversiones en cartera norteamericanas en el exterior, esta cifra debe elevarse a 105.000 millones de dólares. Usando la proporción 2:1 entre patrimonio y ventas, tendremos un cálculo de ventas totales de estas empresas de 210.000 millones de dólares, lo que representa un valor cinco veces mayor

que las exportaciones norteamericanas. Esta distancia debe aumentar en el futuro, pues las exportaciones crecen el 7% al año, en tanto que la producción de las subsidiarias en el exterior crece cerca del 10% al año. El crecimiento probable de estas inversiones, en niveles muy significativos, tiende a crear una situación de parasitismo que analizaremos posteriormente y que queda muy bien resumida en la siguiente afirmación hecha por el referido estudio de la Asesoría del Departamento de Comercio:

Otro indicador de la significación de las inversiones externas de Estados Unidos, es el hecho de que hasta 1968 el ingreso neto de las inversiones externas, ganancias repatriadas, royalties y patentes, menos la inversión directa, ha sido mayor que los resultados de la cuenta comercial. Estos indicadores, comparados con el principio de los años 60, trajeron como resultado la declinación de nuestro superávit de exportación y el continuo crecimiento de los ingresos netos de la inversión directa. Estos últimos contribuyeron con 3.500 millones a nuestra balanza de pagos en 1970, comparado con 2.100 millones de la balanza comercial. Si comparamos esto con los datos de 1960, que muestran 4.900 millones en la balanza comercial líquida y 500 millones de dólares en la balanza de la inversión directa, la tendencia es aún más fuerte en esa dirección en los últimos años²³.

Otro tipo de cálculo se hace tomando en consideración el conjunto de la posición de las inversiones internacionales de Estados Unidos al fin del año, entre 1950 y 1970. En estos cálculos, se diferencian las inversiones directas a largo plazo, que venimos tratando, de otros tipos de transacción de capital como las inversiones a largo plazo no directas (en cartera), los derechos y deudas a corto plazo, los créditos del gobierno y las reservas monetarias.

Según estos cálculos, la posición de las inversiones internacionales de Estados Unidos creció de 36.727 millones de dólares en 1950 a 69.067 millones en 1970. En el mismo período, el patrimonio de las empresas extranjeras en Estados Unidos creció de 17.632 millones de dólares a 97.507 millones.

Es importante señalar que, al mismo tiempo que crecen casi dos veces el patrimonio y las inversiones internacionales de Estados Unidos entre 1950 y 1970 (incluyendo todos los ítem del párrafo anterior), el patrimonio y las

23. Departamento de Comercio, *The Multinational Corporation*, v. I, p. 10, del estudio sobre "Policy Aspects of Foreign Investment by U.S. Multinational Corporation".

inversiones extranjeras en Estados Unidos también presentan un gran crecimiento: de 17.632 millones de dólares, en 1950, a 97.507 millones de dólares en 1970²⁴. Un crecimiento por lo tanto muchas veces superior al de las inversiones norteamericanas en el exterior. Es sin embargo necesario señalar que, en tanto las inversiones norteamericanas en el exterior tienden a ser esencialmente inversiones directas, las cuales crecieron más de 10 veces en los últimos años, en lo que se refiere a inversiones de extranjeros en Estados Unidos, son las inversiones en cartera las que crecieron cerca de 9 veces en el mismo período, en tanto que las inversiones directas crecieron 4 veces aproximadamente.

Estos datos revelan las tendencias de las empresas multinacionales a la expansión, a la diferenciación, a la mayor complejidad y a entremezclar inversiones de distintos tipos, que toman distintas direcciones y se entrecruzan. Asimismo, la tendencia a la universalización del capital, que se convierte en el aspecto principal de las actividades internacionales de Estados Unidos y lleva consigo el fenómeno del parasitismo, es confirmada plenamente por los datos.

Para entender el significado de tales movimientos y sus perspectivas de desarrollo, se hace necesario analizar la evolución histórica de la célula básica del proceso de internacionalización del capital: la empresa multinacional.

3. LA EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA INTERNACIONAL

Las primeras operaciones internacionales de las empresas capitalistas modernas se realizaron en el sector exportador. Su objetivo, la conquista del mercado, las obligaba a crear filiales en el exterior que comercializaran sus productos. Durante una buena parte del siglo XIX, las empresas capitalistas se dedicaron a ese tipo de expansión. Ya en la segunda mitad del siglo XIX,

24. A partir de 1974, los excedentes financieros obtenidos por los países petroleros se han volcado hacia la compra de acciones, préstamos y otras operaciones en Estados Unidos y Europa. Particularmente en Estados Unidos se ha creado un gran pánico en torno de esas inversiones que, según se calcula, podrían entregar a los árabes la propiedad de todas las empresas de la bolsa de Nueva York en una década. Repentinamente, aquellos que nos han intentado convencer por tantos años de las excelencias de la inversión externa y de la necesidad de no imponerle ningún límite, empiezan a plantear la necesidad de imponer una fuerte reglamentación a sus inversiones extranjeras en Estados Unidos.

empezaron a aparecer nuevas posibilidades de inversión en el exterior. El capitalismo había logrado crear un mercado de capitales en el nivel internacional. Muchos países menos desarrollados ponían en venta las acciones de sus empresas en la bolsa de Londres y en otras bolsas importantes. Se hacía posible entonces comprar acciones de empresas de diversos países y, a través de la inversión en cartera, alcanzar el control sobre todo de empresas mineras y agrícolas en otros lugares. Al mismo tiempo, el control de mercados externos para la exportación empieza a exigir una política más centralizada y unificada que se realiza a través de los *holdings* y de los cárteles.

El centro de la expansión económica de este período es fundamentalmente Inglaterra y algunos países europeos que, al establecer una industria de base en la segunda mitad del siglo XIX y al lograr industrializar la producción de maquinarias, abrieron una perspectiva de gran expansión para sus inversiones, y al mismo tiempo aumentaron de manera significativa la demanda de materias primas y de productos agrícolas. Para atender ese mercado en expansión en los países centrales, se desarrolla una importante producción minera y agrícola en los países periféricos que ya tenían una tradición exportadora, tierras vírgenes para ser conquistadas por colonos o una economía agraria tradicional bastante significativa y cierta experiencia mercantil, es decir, que disponían de una base para intensificar su producción exportadora.

Se forma así en el mundo una economía exportadora en gran escala en la segunda mitad del siglo XIX, en general controlada por capitalistas locales o de los países desarrollados, ya sea a través de subsidiarios de las empresas de los países dominantes, ya sea por empresas formadas con el objeto exclusivo de controlar el mercado o la producción en los países periféricos.

En general, asumen la característica del “enclave”, es decir, una empresa que existe dentro de un país de economía precapitalista, dedicada fundamentalmente a la producción para el mercado externo, desarrollando en su interior una economía propia con motivaciones capitalistas muy claras, pero utilizando relaciones de producción en general más atrasadas que aquellas del capitalismo desarrollado. Estas empresas, por lo general, tienen poco contacto con la economía del país huésped. Dicho contacto, cuando se da, asume la forma de pagos de impuestos y algunas compras de productos que necesitan, sea para sus trabajadores, sea como insumos para su producción. Ellas tienen, por lo tanto, un carácter complementario de la economía dominante

y no de la economía donde actúan directamente, configurándose, por esta razón, su carácter de “enclave”. Su libertad de acción, su autonomía administrativa, su aislamiento social son tan significativos, que se conforman regiones enteras bajo su dirección casi autocrática²⁵.

Centroamérica, que ha sido un modelo de ese tipo de empresas, de las cuales la United Fruit fue la más significativa, tiene marcas muy evidentes de su dominio. Son clásicos los ejemplos de la identificación entre la empresa y ciertas regiones. Con el agotamiento de las tierras de una zona, la empresa se traslada a otra, llevándose hasta los rieles de los ferrocarriles. Se va la población, se van las instalaciones, las casas, los negocios; y regiones enteras se convierten, de un día para otro, en desiertos humanos y naturales. Incluso el circulante en el interior de estas empresas era casi todo extranjero, logrando resolver el problema del capital de giro pagando a los trabajadores con fichas, con las cuales eran obligados a comprar en las pulperías de la empresa. Muchas veces los productos ahí vendidos eran importados del propio país de origen de la casa matriz y se lograba dispensar la necesidad del capital de giro para el pago de los trabajadores. En lo que se refiere a los técnicos en general, con mucha frecuencia se hacía su pago en dólares o en la moneda del país dominante. Dichos técnicos vivían en estos países o mejor dicho, en estas empresas, en estos enclaves de los países dependientes, como en una extensión de su casa y de su país, en contacto mucho más estrecho con su cultura, su economía y su sociedad que con aquellas, del país donde estaba incrustado el enclave.

Este tipo de empresa no era de gran complejidad, pues se trataba casi de una extensión en el exterior de la empresa matriz. La adaptación al país huésped era mínima, así como la dependencia de la economía de este país. Evidentemente, se enfrentaban problemas políticos con las clases medias de los países dependientes, que durante un largo período desarrollaron una política de oposición antiimperialista, criticando el carácter puramente explotador de los enclaves, que dejaban casi nada para los trabajadores locales y para las clases medias y la burguesía del país. Por esta razón, las clases medias han apoyado incluso la organización de los trabajadores en contra de sus

25. Una buena bibliografía sobre el tema y uno de los mejores análisis sobre los efectos sociales del enclave se encuentran en Edelberto Torres, *Procesos y estructuras de una sociedad dependiente: el caso de Centroamérica*, Santiago de Chile, Editorial Prensa Latinoamericana, 1969.

empresarios, para asegurar mejores condiciones de negociación con los extranjeros.

Paralelo a estas inversiones, que tenían por objetivo desarrollar la producción para atender el mercado de los países dominantes, se desarrolla también otro tipo de inversiones, que tienen objetivos más comerciales. Pretenden, fundamentalmente, facilitar la venta de sus mercancías en el exterior. Ellas se crean tanto en economías desarrolladas como subdesarrolladas y tienen como principal actividad terminar los productos, a través de plantas de ensamblaje que se ligan al aparato comercial exportador que, en general, las precede.

Ya en los años 20 y 30, se instalaron las primeras empresas de ensamblaje de autos y de otros productos que exigían una línea de montaje más compleja. Se fue formando así una nueva experiencia de inversiones en el exterior, con el objetivo de atender a los mercados internos de los países desarrollados y subdesarrollados.

En la posguerra se reorientarían de manera definitiva las inversiones, de Estados Unidos y de Europa, hacia los sectores industriales de los países desarrollados y dependientes. Las razones para que se haya reorientado de manera tan significativa el carácter de las inversiones son, de un lado, la recuperación económica de Europa, que abre enormes perspectivas de inversión, y el aprovechamiento por parte de las grandes empresas norteamericanas de las ventajas relativas de que disponían para usar esta recuperación como instrumento de expansión de sus propias inversiones; por otro lado, en los países dependientes, el avance industrial que ellos habían logrado en los años 30, en función de los efectos de la crisis de 1929 y durante la Segunda Guerra Mundial y la política proteccionista hacia su industria que adoptan en general, habría impedido el control directo de los mercados de estos países a través de la exportación desde los países dominantes.

Se había desarrollado una industria local para atender el mercado interno, y todo un aparato de leyes y políticas gubernamental destinado a favorecer este desarrollo, apoyadas fuertemente en el movimiento obrero y/o campesino y en las clases medias. De esta manera, la vuelta del capital internacional a estos países en condiciones favorables exigía su reconversión hacia la inversión en los sectores industriales demandados por sus mercados internos.

Al lado de las restricciones a la importación de productos manufacturados que obligaban a producirlos internamente, se presentaba una serie de ventajas relativas que hacían muy favorables y muy interesantes esas inversiones. Por una parte, los precios artificiales de los bienes industriales creados por el proteccionismo cambiario eran muy altos; por otra, la mano de obra y los costos industriales eran muy bajos. En el afán de atraer el capital extranjero, los gobiernos dependientes se deshacían en “ayudas” y concesiones de todo tipo. Finalmente, el mercado interno a pesar de ser relativamente pequeño estaba constituido por una clase media y una burguesía opulentas y en expansión.

Los datos sobre este particular son bastante significativos: en 1929 las inversiones norteamericanas en minería y extracción eran de 1.200 millones de dólares; en 1950 eran de 1.100 millones de dólares; en 1970 eran de 6.100 millones de dólares. Hubo quizás una cierta paralización de estas inversiones entre 1929 y 1950 y un cierto repunte de ellas después de los años 50, pero, en muchos casos, las inversiones nuevas en minería y extracción tienen un carácter bastante distinto del que tuvieron en los años anteriores; muchas veces se destinan incluso a atender mercados internos y no solamente para la exportación. Sin embargo, en lo que respecta a la participación relativa de las inversiones en minería y extracción, ellas pasaron del 16% al 9,3%, en 1950, y al 7,8% en 1970.

El petróleo es otro importante sector de inversión, que mantiene todavía su importancia, sobre todo por la renovación que sufrió a consecuencia de la expansión de la petroquímica, que lo convirtió en base de una de las industrias modernas más destacadas. Esto también nos hace creer que no toda la inversión contemporánea en petróleo de las grandes empresas se dirige a la exportación; alguna parte de ella se dirige al mercado interno de los países donde están, aunque en este caso se trate de una porción bastante inferior. En 1929, estas inversiones representaban 1.100 millones de dólares; en 1950, 3.400 millones de dólares; en 1970, 21.800 millones de dólares, lo que nos da un porcentaje de 14,7% para 1929; 18,8% en 1950 y 27,9% en 1970, con relación al conjunto de las inversiones norteamericanas en el exterior.

Las manufacturas, que representaban 1.800 millones de dólares en inversiones en 1928, pasan a 3.800 millones en 1950 y a 32.000 millones de dólares en 1970. Su participación relativa pasa de 24% en 1929 a 32,2% en

1950 y a 41,2 en 1970, convirtiéndose así en el principal rubro de la inversión norteamericana directa en el exterior desde 1950.

El rubro “otros”, que incluye agricultura, comercio, etc., es bastante significativo, pero en el pasado lo era mucho más. En 1929, representaba 3.400 millones de dólares, en 1950, 3.500 y en 1970, 17.900 millones de dólares, lo que hace caer su participación de 45,3% a 29,7% y a 23%.

Estos datos generales sobre la inversión norteamericana de 1929 a 1970²⁶, nos demuestran muy claramente la importancia relativa que ganó la inversión industrial en los últimos años. Respecto de la situación de las inversiones mundiales del conjunto de los países de la OCDE (es decir, Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Holanda, Suecia, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos), tenemos que en 1966 las inversiones de estos países en el mundo, en la minería y extracción, representaban el 7%; la manufactura ocupaba ya el primer lugar con el 40% y el rubro “otros” sumaba el 24%. Sin embargo, en lo que toca a las regiones subdesarrolladas, el petróleo ocupaba un papel privilegiado, pues en ellas se incluyen las inversiones del Medio Oriente que son casi exclusivamente petroleras. Por eso, el petróleo representa el 40% del conjunto de las inversiones de los países de la OCDE en el exterior, en 1966, en tanto la minería y la extracción alcanzaban el 10%, la manufactura el 27% y el rubro “otros” 23%.

Es interesante destacar que las inversiones en petróleo son tan significativas debido al papel relativo del Reino Unido, que destina el 35% de sus inversiones en los países subdesarrollados a la explotación del petróleo, el 23% a la manufactura y el 37% al rubro “otros”, que incluye una importante inversión agrícola en sus países dependientes. Se ve que todavía persisten las formas tradicionales de inversión, al lado de un sector nuevo bastante importante. Pero un país como Alemania, que tiene un monto total de inversiones de 2.500 millones de dólares, de los cuales 845 millones se realizan en países dependientes, y de estos 845 millones, 654 se destinan a la industria, muestra realmente una orientación muy fuerte en el sentido industrial. De un total de 2.100 millones de dólares en los países dependientes, las inversiones francesas en industrias son de 1.280 millones de dólares.

26. Los datos de cada parte fueron extractados del estudio ya citado sobre empresas multinacionales del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Si estos datos revelan que todavía sectores como el petróleo son bastante significativos²⁷, no dejan de señalar que se creó una estructura económica nueva de inversiones en el exterior, y nos demuestran, a la vez, que el grueso de esas inversiones, sobre todo en los últimos años, se ha destinado fundamentalmente al sector industrial y al sector comercial y de servicios, y a veces también, en parte, al sector agrícola, que atiende el mercado interno de los países hacia donde ellas se destinan. Esa tendencia dominante en los años 50 y principios de los años 60, representa un cambio muy significativo también en la estructura de la empresa. Lo que actualmente llamamos empresa multinacional es fundamentalmente un resultado de este fenómeno, que conduce a la superación de las economías de enclave que hemos estudiado.

La nueva situación entraña un cambio cualitativo con relación al estudio anterior, en lo que respecta al funcionamiento de las leyes económicas. El mercado interno de los países hacia donde van estas inversiones posee una dinámica económica que tiene sus propias leyes de desarrollo. La empresa subsidiaria, que se integra en esa economía para atender las necesidades de ese mercado, no puede ya comportarse con la concepción abstencionista que tenía la empresa de enclave. Ahora tiene que tomar en consideración las leyes económicas que funcionan en esa economía, la distribución del ingreso, las posibilidades de expansión económica global y de nuevas inversiones; ha de ligarse, de alguna forma, al mercado financiero para obtener su capital de giro; debe vincularse a la realidad política del país huésped, afectada por la política económica en su conjunto, con efectos sobre la inflación, sobre la política de crédito y sobre todos los aspectos del funcionamiento normal de la economía de ese país.

4. LOS VÍNCULOS ORGÁNICOS CON LAS “ECONOMÍAS HUÉSPEDES”

El contacto con la “economía huésped” (como se llama entre ciertos académicos norteamericanos la economía que es víctima del proceso de explotación

27. Después del embargo petrolero de 1973, el precio del petróleo subió enormemente, provocando un estímulo a la inversión petrolera. Pero las políticas de nacionalización de las empresas petroleras se han generalizado en los países dependientes (árabes y Venezuela) provocando una reorientación de esas inversiones hacia la comercialización, el transporte y la petroquímica.

de estas empresas), se vuelve pues mucho más profundo y orgánico. Por razones de orden económico, o debido a la política imperante, las empresas extranjeras se ven en la necesidad de abastecerse de ciertos insumos (a veces, incluso de la integridad de los productos que consumen) en el mercado local. Concentraremos nuestro análisis de este problema en las economías dependientes, en las cuales se sienten más directamente los efectos de la vinculación de las empresas multinacionales con los mercados locales.

Las razones de orden económico que determinan los cambios de funcionamiento son fáciles de entender si recordamos que muchas empresas se desplazan hacia los países dependientes debido a la proximidad de ciertas materias primas; la cercanía a las fuentes permite disminuir el precio de los transportes y otros costos. Se justifica así la utilización del abastecimiento local. Sin embargo, no siempre se observa una extensa utilización del abastecimiento local, pues muchas veces las empresas prefieren abastecerse, a precios más elevados, de sus propias matrices o de otras firmas del mismo grupo económico situadas en los países desarrollados, con el propósito de aprovecharse de ciertos recursos fiscales, como los sobrepuestos, o bien por el interés de trasladar las ganancias a los países desarrollados, donde tienen más oportunidades de inversión.

Por otro lado, las industrias matrices en los países desarrollados viven en constante estado de subutilización, resultándoles más lucrativo aumentar sus ventas a través de las compras de sus subsidiarias, que crear nuevas empresas, aunque presenten precios mucho más altos. Pero, por las razones expuestas, y aún más por presión del Estado y por otros intereses nacionales del país de origen, las empresas multinacionales tienden a prolongar el proceso de aprovechamiento con el abastecimiento local, sobre todo de productos más industrializados.

Las razones de política económica son mucho más fuertes. En general, los gobiernos de tipo desarrollista exigen que las filiales y subsidiarias que se instalan en sus países se abastezcan en el mercado local. Hay sectores donde se pone mayor énfasis, como es el caso de la industria automotriz, para la cual muchos países dependientes tienen programas de nacionalización de la producción, tendientes a formar un núcleo industrial capaz de estimular el desarrollo económico global.

El financiamiento es otra forma de contacto de estas empresas con la

“economía huésped”. En general, las subsidiarias se crean a través de un sistema de crédito internacional otorgado por los países dominantes, particularmente Estados Unidos, que financian a los gobiernos locales para que ellos traspasen ese financiamiento a las empresas, que lo utilizan en la compra de maquinaria y otros productos básicos en el país que otorgó el crédito. La operación se divide así en cuatro pasos circulares: se abre un crédito desde Estados Unidos a través de alguno de los aparatos bancarios internacionales de que disponen (o se abre un crédito de una institución multinacional bajo control norteamericano) para el financiamiento de una empresa determinada, ya se trate de una nueva inversión de capital o de crear una empresa nueva. El gobierno del país receptor del crédito (agradecido por la ayuda que favorece su desarrollo, etc.), asume la responsabilidad por la deuda, pero como la ayuda está destinada a una inversión determinada, es traspasada a la empresa subsidiaria o a una empresa mixta con capitales nacionales o estatales. En los dos casos de empresa mixta, es necesario señalar que la ayuda va hacia el capital de los accionistas extranjeros que se asocian a los nacionales o al Estado. El Estado participa con su propia parte; la empresa nacional con otra, y la ayuda se destina claramente a conformar el capital de la empresa extranjera que se instala en el país²⁸. Así se completa el segundo paso, que significa, como vimos, que el Estado del país huésped asume la responsabilidad financiera por la deuda de la empresa receptora, que es extranjera.

El tercer paso es el traspaso del contenido real de esta “ayuda”. Ella representa, en realidad, tan solo un crédito que permite importar ciertos productos, en general maquinaria e instalaciones. Es necesario concluir diciendo que el círculo se cierra con este tercer paso, que devela el contenido real de la “ayuda”: una simple exportación de mercancías con crédito estatal, con intereses bastante elevados, destinadas a las subsidiarias norteamericanas en el exterior a través de una operación garantizada por los Estados dependientes. Estos gastos de inversión están atados y las mercancías tienen que ser compradas en el país que da la ayuda. A través de este mecanismo, el Gobierno financia las empresas de su país que necesitan vender sus productos en el exterior. Los precios que se pagan por estas mercancías son producto de condiciones

28. Sobre estas materias, ver el capítulo sobre estructura de la dependencia y también Orlando Caputo y Roberto Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Centro de Estudios Socio Económicos / Universidad de Chile, 1971.

altamente monopólicas y fuera de cualquier concurrencia en el mercado internacional. No es necesario analizar aquí el resultado de estas formas de “ayuda” a los países dependientes.

Es importante señalar, sin embargo, que este esquema de financiamiento supone un vínculo entre la subsidiaria y el gobierno del país “huésped”, así como con los programas de desarrollo económico de este gobierno, tanto más importantes cuanto mayor sea su autonomía relativa y su capacidad de decisión propia. Este vínculo representa algo nuevo en los países dependientes y supone, de cualquier manera, la sumisión del gran capital a leyes económicas nuevas, dentro de las cuales el capitalismo de Estado de los países dependientes tiene un peso muy significativo.

Para que funcione una empresa es necesario el capital de giro para pagar a los obreros, los trabajadores en general, y ciertas materias primas que existen en el mercado local. Ese capital de giro funciona con moneda local y, por lo tanto, tiene que ser recogido en el mercado de capitales, creándose así un vínculo con el sistema bancario del país “huésped”.

En reiteradas ocasiones se recurre al sistema bancario extranjero, a través de las subsidiarias de bancos que están muchas veces ligados a los mismos grupos económicos a que pertenece la empresa inversora. Esto significa que el sistema bancario multinacional no existe solamente para financiar operaciones de contenido internacional, sino para financiar también operaciones nítidamente vinculadas con el mercado local. Este sistema bancario logra captar igualmente gran parte del ahorro local, convirtiéndose así en un competidor de los bancos locales y creando una empresa multinacional de carácter financiero.

Las consecuencias del desarrollo de tales vínculos financieros son muy evidentes en el caso de Europa, donde los bancos multinacionales no solo intervienen profundamente en la vida local de esos países, sino que también se ligan directamente a la formación de un mercado financiero paralelo, que son los eurodólares. En los países dependientes, este proceso está todavía en su comienzo, pero tiende a desarrollarse²⁹.

29. En Brasil, después de 1966, se formó un sistema bancario muy ligado al capital internacional, a través de los “bancos de inversión” completamente extranjeros, o a través de la formación de *holdings* a partir de bancos que son subsidiarios de bancos internacionales. Agréguese a eso las facilidades para los préstamos e inversiones internacionales a corto plazo financiando instrumentos

Otra forma de vinculación con la economía “huésped”, que se produce en las nuevas condiciones de internacionalización del capital, es el desarrollo del proceso de comercialización. Este tiene varios aspectos, e incluye no solo la venta del producto, a un intermediario o directamente al consumidor, sino también la creación de un aparato comercial (por medio de empresas que hacen la comercialización o de personal dedicado a esta actividad) que establece vínculos concretos con el proceso económico local.

Pero la comercialización está hoy en día inmediatamente ligada al anuncio de los productos, lo que supone el montaje de un aparato de preparación de avisos o una agencia publicitaria. La comercialización está ligada también a operaciones de *marketing* más amplias, que requieren la existencia de un aparato de investigación de mercados, absolutamente necesario para las operaciones capitalistas contemporáneas. Ligado a todo el aparato de investigación de mercados y de publicidad está el problema de presentación de los productos que, como sabemos, no se da solamente desde el punto de vista externo de los envoltorios, sino que también se liga, en cierta forma, a la presentación del propio producto, sobre todo en lo que respecta a bienes de consumo masivo.

Esto, en consecuencia, incluye la necesidad de instalar un aparato mínimo de investigación y desarrollo (mucho más de desarrollo que de investigación), para permitir el funcionamiento de un buen sistema de *marketing* capaz de competir en el mercado local. Esta competencia no se dirige contra los productores de los países subdesarrollados, sin mucha perspectiva, sino, sobre todo, contra las otras empresas de países desarrollados que sí pueden competir, tanto en el mercado desarrollado como en los países subdesarrollados.

Las tendencias que llevan a aumentar el grado de articulación de los grupos internacionales con los mercados locales de los países “huéspedes” se hacen cada vez más fuertes, en la medida en que es menester asegurar y ampliar el grado de control económico logrado anteriormente. Las facilidades para mantener este control se ven incrementadas, porque las altas tasas de

financieros locales (notas provisionales, bonos, etc.) y el crecimiento, hasta 1972, del mercado de acciones con bases altamente especulativas, lo que permitió la captación de vastos ahorros de las clases medias y hasta de sectores obreros por empresas extranjeras y locales capaces de manejar el juego de la especulación con acciones.

ganancia obtenidas generan grandes excedentes financieros que pueden ser reinvertidos en el país “huésped”, sin impedir una gran movilidad financiera en el nivel internacional. Al mismo tiempo, hay que atender a las necesidades de expansión de la empresa subsidiaria en el mercado local, para mantener su capacidad competitiva y también, evidentemente, para aprovecharse de las posibilidades de inversión que ofrecen estos países.

Esto nos pone entonces ante dos órdenes de problemas. El primero es el que se relaciona con las remesas de ganancias. Ellas suponen, de inmediato, una relación entre monedas y, por lo tanto, vinculan muy inmediatamente estas empresas a los intereses financieros de los países donde operan. El capital extranjero pasa a interesarse muy directamente por la política financiera desde dos puntos de vista. Por un lado, se hace necesario el dominio de los factores de coyuntura, lo que exige el conocimiento y la previsión de los cambios del valor de las monedas. Por otro lado, se precisa influir en la política financiera a más largo plazo.

En lo que respecta al primer aspecto, las empresas multinacionales se ven obligadas a sostener un aparato de expertos en finanzas, que les permita conocer las oscilaciones en el valor de las monedas en el nivel internacional, a fin de poder retirar moneda de un país hacia otro de acuerdo a las variaciones de cambio que se den. Esto estimula enseguida la especulación financiera como parte importante de sus actividades (véase el próximo capítulo).

En cuanto a la política de largo plazo, estas empresas tienen interés en influir en la política local para poder dirigirla en el sentido de facilitar la libre entrada y salida de ganancias. Para tal fin, estas empresas hablan, hoy en día, en nombre de un nuevo liberalismo (esta posición es defendida por la comisión especial de la OCDE que se dedica al estudio de los movimientos de capitales) que facilite las operaciones internacionales de la empresa, la entrada y el retiro de dinero, no solo en grandes montos por título de ganancias anuales, sino también en dinero líquido (*hot money*). Esto permitiría una intensa movilidad del capital en el nivel internacional. A pesar del aspecto más especulativo que propiamente empresarial de este tipo de medidas, absorben en realidad gran parte de la actividad de los administradores de las empresas.

La aparición de los petrodólares ha enfriado buena parte de este ánimo neoliberal. Asimismo, la agudización de la crisis económica en 1974-75 ha puesto en peligro estas operaciones especulativas.

La necesidad de orientar correctamente las reinversiones exige un conocimiento muy elaborado del mercado local. Las corporaciones multinacionales tienen interés en obtener los mejores resultados financieros de los mercados locales y aprovechar al máximo las posibilidades de nuevas inversiones, sobre todo, en la medida que ofrezcan tasas de ganancia elevadas.

Para poder desarrollar un programa eficiente de inversiones locales, hay que disponer de un aparato de investigación de mercado con un buen nivel de previsión, de un conocimiento de la economía nacional y de cierta influencia sobre la política económica, que permitan aprovechar correctamente las posibilidades de inversión. Todos estos mecanismos llevan a establecer un vínculo estrecho con la economía del país receptor, que permite utilizar positivamente las ventajas relativas que ofrece la condición de multinacional para dominar los mercados locales y crecer.

Vemos pues que las corporaciones multinacionales, al ampliar el área de operación de las empresas internacionales y pasar a producir para los mercados locales, crearon una nueva ordenación en la economía de los países hacia donde se desplazaron sus subsidiarias. Establecieron nuevos vínculos de orden económico, social y político con esas economías. Estos vínculos llegan a efectuar su funcionamiento interno y el del país "huésped", abriendo un nuevo capítulo en la historia de las relaciones económicas internacionales.

Por otro lado, el creciente interés de las empresas multinacionales, por dedicarse a actividades exportadoras industriales desde los países dependientes, aumenta su necesidad de intervenir en las políticas exportadoras y cambiarias, y las hace preocuparse por la ausencia de transportes adecuados, puertos y otras actividades de infraestructura exportadora.

Es necesario señalar que la importancia de los cambios de funcionamiento estudiados es mucho mayor en los países dependientes que en los países que ya habían alcanzado un mayor grado de desarrollo. La dinámica creada por estos vínculos orgánicos con las economías locales será tanto más determinante de la vida del país cuanto menor sea su desarrollo económico anterior. Los países dependientes tienen una estructura productiva muy débil, una clase dominante nacional dominada por el capital internacional, una autonomía de decisión económica mínima. Por todas estas razones, la invasión de la empresa multinacional a través de las inversiones en los mercados locales destruye las bases de resistencia del capital nacional y crea una

nueva clase dominante, comienza a determinar la dinámica del conjunto del desarrollo económico y abre una nueva etapa en la evolución histórica de los países dependientes.

Los fenómenos que hemos estudiado merecen, pues, un análisis más profundo, por sus efectos muy significativos en el plano internacional y nacional. La corporación multinacional es el núcleo de una nueva economía mundial y hay que analizar más estrictamente las contradicciones que encierra su complejo desarrollo.

5. LAS CONTRADICCIONES DEL MULTINACIONALISMO

De los análisis precedentes se desprende que la subsidiaria que se orienta hacia un mercado local sigue una dinámica distinta a la de las empresas del tipo “enclave”, que dominaron en las economías dependientes hasta 1945. Se diferencia también de las filiales que se destinaban solamente a la venta o a ciertos procesos finales de producción, o sea, las empresas de “ensamblaje”. Esa dinámica está condicionada, en buena parte, por las leyes de desarrollo de la economía hacia donde se desplazó el capital. Este condicionamiento es tanto mayor cuanto más desarrollada sea la economía receptora del capital y la autonomía relativa de su mercado interno. En el caso de los países dependientes, también se da un condicionamiento por la estructura del mercado local, que subordina la empresa multinacional a sus leyes.

Los intereses del gran capital son el factor determinante del funcionamiento de la empresa multinacional. Esos intereses nacen de la estructura económica de los países dominantes, y particularmente de la potencia hegemónica en el sistema internacional. Esta estructura está profundamente entrelazada con la economía internacional que ella hegemoniza.

Por otro lado, la empresa multinacional conforma una unidad económica en cierta medida autónoma de la economía dominante. Los intereses del conjunto de sus operaciones internacionales determinan su comportamiento más inmediato y crean una estructura de relaciones celulares que, si bien están determinadas por la estructura internacional capitalista, forman la red de relaciones básicas sobre la cual se yergue esta estructura.

En el seno de la corporación multinacional se mezclan y buscan conciliarse los intereses contradictorios generados por estos tres órdenes estructu-

rales: la economía local, la economía dominante y la empresa multinacional. La lucha por conciliar las dinámicas que orientan esas instancias, en el seno de la economía internacional capitalista, supone un nuevo orden de problemas, que se expresa a través del conjunto de contradicciones que enfrenta la empresa multinacional.

La empresa multinacional, tomada como una organización internacional, tiene sus intereses, estrategia, organización y financiamiento propios. Posee pues intereses específicos dentro de la economía mundial. De esta manera, podemos pensar teóricamente que la empresa multinacional actúa con un criterio distinto al de la economía del país donde ella tiene su centro de operaciones. Sin embargo, sabemos que esta independencia de la empresa multinacional es relativa, pues su fuerza económica está basada en gran parte en el poder de la economía nacional desde donde opera (moneda local, financiamiento, ayuda y protección estatal, etc.).

Al mismo tiempo, las subsidiarias están sometidas a la dinámica global de la corporación, y simultáneamente, a la capacidad económica y a las leyes de desarrollo de las economías donde operan. De esta manera, la tendencia a desarrollar la empresa subsidiaria en dirección al mercado interno, a las fuentes de abastecimiento local y hacia la nacionalización de la producción en su conjunto, entra en contradicción, ya con los intereses de la empresa en su conjunto o con los de la economía del país dominante.

La empresa, tomada en conjunto, no quiere ser forzada a realizar inversiones complementarias para garantizar el control de los mercados hacia donde se desplaza; su interés es movilizar su capital, no en función de la integración económica de las estructuras locales, sino buscando aumentar el monto y la tasa de sus ganancias en el nivel internacional. Le interesa mantener una gran facilidad para traspasar sus ganancias hacia otras regiones. Pero esto entra en contradicción con los intereses de la economía receptora tomada en su conjunto, pues su desarrollo solo puede continuar a través de estímulos artificiales y del proteccionismo, por la razón de que su mercado interno es restringido y no permite una alta tasa de inversiones.

Si la empresa multinacional sigue las leyes de la libre competencia internacional, tenderá a reinvertir sus ganancias no en los países dependientes, sino en aquellos que presentan grandes mercados internos en expansión. Las facilidades de mano de obra barata y protección tarifaria que llevan a obtener

altas tasas de ganancia en los países dependientes, se anulan por los mercados limitados que necesariamente suponen.

Por otro lado, las economías de los países dominantes se interesan en mantener sus exportaciones en un nivel elevado. Esas exportaciones pueden, incluso, ser estimuladas a corto plazo por las inversiones en el exterior —particularmente en los países dependientes— al aumentar el consumo de maquinaria, equipos y materias primas industrializadas. Esta situación se modifica, sin embargo, en la medida en que esos países llegan a producir esa maquinaria, equipos y materias primas industrializadas, reorientando drásticamente el comercio mundial. Las economías de los países dominantes, tomadas en conjunto, se resienten, pues, del desarrollo económico de los países dependientes si este asume una forma autonomizadora.

Hemos formulado esta tesis por primera vez en nuestros estudios sobre el nuevo carácter de la dependencia. Y ha provocado muchas críticas que no llegan, sin embargo, a la esencia del problema. Si las economías dependientes pueden obtener un alto grado de autonomía productiva y desarrollar un importante sector (de máquinas y materias primas industrializadas), el capital extranjero perdería su capacidad de determinar el carácter de su desarrollo, se convertiría en una expresión puramente artificial que luego sería destruida, haciendo desaparecer la relación de dependencia. Por esa razón, y por la propia lógica de sus intereses inmediatos, el capital internacional busca orientar el desarrollo económico de los países dependientes hacia sectores volcados al mercado internacional o hacia las capas de nivel de ingreso alto, que consumen productos más sofisticados. La lucha por la industrialización nacional, orientada a la plena integración de los sectores productivos y de una industria de base, queda en manos del proletariado y de sectores de la pequeña burguesía. Este es un elemento importante en la dinámica, sobre todo, de los países dependientes con perspectivas de convertirse en potencias industriales medianas, como Brasil, Argentina, México, India, etc.

Por estas contradicciones, el sector más avanzado de la clase dominante de los países dominantes busca conciliar estos intereses opuestos, orientando el desarrollo económico de los países dependientes en el sentido más compatible con los intereses de conservar la potencia de la economía dominante, donde se asienta más firmemente el capital internacional, y de aumentar internacionalmente la movilidad de ese mismo capital.

Pero esto no resuelve completamente las contradicciones del multinacionalismo, pues esta libertad de acción del capital lo lleva a aumentar sus inversiones en las economías capitalistas más dinámicas, que no son ni las dependientes ni Estados Unidos, sino otros países capitalistas adelantados. Tal situación hace aumentar las inversiones en estos países, en detrimento de Estados Unidos. De todas maneras, la plena libertad de movimiento para el capital internacional entra en conflicto con los intereses de su centro hegemónico y tiende a debilitar su economía y a profundizar sus contradicciones internas.

Para poder remontar esta compleja gama de intereses que se expresan en su interior, la corporación multinacional tiene que garantizar el control absoluto sobre sus subsidiarias, que podrían atender a los intereses locales y perjudicar, en el futuro, la base de poder de la casa matriz.

Se genera, entonces, un importante problema de control, y la empresa matriz empieza a actuar, en gran parte, en función del dominio que puede ejercer sobre la empresa subsidiaria. Su política tiende a guiarse mucho más por las exigencias de ese control que por las que plantea el mercado y las posibilidades de crecimiento. Esta contradicción puede llevar a la empresa subsidiaria a la impotencia frente a las exigencias de la economía del país donde está, y frente a la competencia con los inversionistas nacionales o de otros países, con mayor flexibilidad y posibilidad de intervenir en el campo específico en que se produce la inmovilidad.

Esa contradicción se hace más aguda cuando la subsidiaria (en un país desarrollado o, lo mismo, dependiente con un cierto grado de desarrollo) empieza a tener posibilidad de competencia con la empresa matriz a través de la exportación hacia otros mercados. En estas condiciones, la empresa subsidiaria comienza a competir con la empresa matriz, no solo en el mercado específico donde actúa, sino también en otros mercados. Este fenómeno no es importante en países pequeños, pero sí lo es en países dominantes o en países subdesarrollados con un cierto nivel de potencialidad económica.

Esta situación se produce con frecuencia como resultado de la lógica del desarrollo de la empresa capitalista, que tiende a superar su mercado inicial y a ampliarlo constantemente. Por otro lado, los propios intereses de las economías nacionales, en el sentido de aumentar sus exportaciones, crean una dinámica objetiva que presiona a las empresas subsidiarias a seguirla so

pena de ser marginadas. Por esta razón, se hace necesario un profundo control monopólico de los mercados locales y de las políticas económicas de sus gobiernos, a fin de permitir a la empresa actuar sobre esas tendencias.

Como veremos, el gran capital no tiene por qué oponerse sistemáticamente a esa tendencia. Esta actitud inicial de resistencia es sustituida progresivamente por un reconocimiento de esas leyes de desarrollo y un intento de encauzar este proceso en favor de sus propios intereses, aunque eso implique el sacrificio de ciertas posiciones y de su propia base nacional de poder, Estados Unidos, como economía dominante. La estrategia ideada, como lo veremos, busca asegurar por otros medios esa hegemonía.

La posibilidad que tiene una subsidiaria de liberarse es pequeña y hay leyes internacionales bastante fuertes para garantizar el control de la empresa madre; pero, evidentemente, en circunstancias políticas excepcionales, este control puede cambiar y la capacidad de control puede ser cuestionada. De esta manera, la empresa dominante tiene que preocuparse de impedir un desarrollo excesivo de la empresa subsidiaria tal, que llegase a permitir que ella se convirtiese en un competidor suyo. Al estudiar los problemas de organización, veremos las formas adoptadas por las empresas para garantizarse este control.

Hay, sin embargo, alternativas que siguen algunas empresas o grupos económicos, que favorecen una mayor competencia interna entre sus subsidiarias, siempre que el control financiero quede en manos del grupo central. Estas modalidades están en curso y no se sabe, hasta el momento, a cuáles resultados llegarán.

En la medida en que las contradicciones se desarrollan, sin un cauce que las oriente, tienden a generar una anarquía cada vez más incontrolable en el comercio mundial, llevando a los países capitalistas a un enfrentamiento entre ellos y con las empresas multinacionales. Por esto, la teoría económica burguesa, sus políticos, ideólogos y expertos han buscado reorientar rápidamente esa nueva economía internacional que nace en las alas del multinacionalismo.

Es necesario, pues, estudiar más a fondo las nuevas relaciones de intercambio que el desarrollo de la corporación multinacional provoca en el nivel internacional.

6. LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

En la lucha entre la empresa madre y la subsidiaria se reflejan las contradicciones más profundas entre la economía del país hegemónico, otras economías dominantes y las economías dependientes. Estas contradicciones se expresan en el nivel de la economía internacional, por las relaciones que ellas establecen entre sí. Y esas relaciones tienen su infraestructura en la división internacional del trabajo que intenta compatibilizar las distintas economías nacionales en un sistema de reproducción internacional de la economía.

Las contradicciones que nacen del desarrollo del multinacionalismo habían encontrado una primera solución en los años 50 y principios de la década de 1960. Esa solución se basaba en el intercambio entre maquinarias, equipos, materias primas y productos agrícolas por parte de los países dependientes.

Veamos en detalle esa forma de intercambio.

Desde los países desarrollados, se presentaban dos grandes rubros nuevos de exportación, que no significaban terminar completamente con las antiguas exportaciones de productos de consumo final, sino sustituirlos progresivamente, en la medida que su producción se desarrollaba en la periferia del sistema. El primer rubro lo constituía la exportación de maquinaria y de equipos industriales, comerciales y de servicios.

La inversión en un país que no tiene un sector de producción de máquinas desarrollado, significa una demanda de estos bienes de producción en los países desarrollados. La venta de estas máquinas está controlada, en general, por los grandes grupos económicos; además, los créditos para financiarlas se obtienen en los bancos o en los gobiernos controlados por estos grupos. En muchos casos, la maquinaria y los equipos que se transfieren hacia los países dependientes han sido usados ya por la empresa que hace las inversiones y que realiza, en este caso, un buen negocio renovando al mismo tiempo sus instalaciones.

El segundo rubro exportador, que rescata la complementariedad de estas economías, lo constituyen las materias primas industrializadas que se exportan hacia los países dependientes. El montaje de una industria supone la utilización de determinadas fórmulas o la exigencia de un tipo específico

de materias primas semiindustrializadas. Gran parte de las inversiones del período se hicieron en el sector de la industria química, que consume directamente materias primas industrializadas; pero eso ocurre también en otros sectores, como textiles, cauchos, etc. Al instalarse unidades productoras en otros países, aumenta el consumo de estas materias primas elaboradas, aumentando así el comercio de este producto entre el país inversor y el receptor, en la medida en que las empresas prefieren abastecerse en su casa matriz. Algunas veces puede darse el caso de que lo hagan con alguna subsidiaria, fenómeno por demás creciente en los últimos años como resultado natural del avance del multinacionalismo.

Por otro lado, hay que señalar también que gran parte de estas compras de materias primas se hacen en el interior de una misma empresa o de un mismo grupo económico, transformándose de esta manera en una operación interempresarial a precios artificiales que permite asegurar formas indirectas de remesas de ganancia a través del sobreprecio, y que facilita así recursos para escapar al impuesto sobre la renta en el país donde opera la empresa.

De esta manera, la política desarrollista, que buscaba estimular la entrada del capital extranjero en el sector industrial, el mejoramiento de los precios de los productos exportados, los préstamos internacionales y las “ayudas” económicas, formaba un conjunto de medidas complementarias que actuaban en el sentido de conformar una unidad de intereses, en el plano internacional, entre las burguesías de los países dependientes y los dominantes, expresada en la división del trabajo entre exportadores de materias primas y productos agrícolas y exportadores de maquinaria, equipos y materias primas industrializadas.

Para que tal división del trabajo se mantuviese era condición el no desarrollo de los sectores productores de maquinaria, equipos y materias primas industrializadas en los países dependientes. Vimos, sin embargo, que la propia lógica del desarrollo económico capitalista contradecía tales límites y se enfrentaba con los intereses inmediatos del gran capital.

Esa complementariedad demuestra así su carácter provisorio. Primero, porque las economías dependientes aumentan la presión para que los abastecimientos y los sectores económicos complementarios se desarrollen en estos países. Segundo, porque la industria de maquinaria tiende a ser también desarrollada con este objeto. Tercero, porque la propia subsidiaria de la

empresa multinacional, al enfrentar la necesidad y la posibilidad de reinvertir, y al convertirse en una importante compradora de ciertos productos, llega a interesarse también por crear estos sectores complementarios, para obtener esos productos a precios más baratos.

Finalmente, un efecto mucho más importante y sustancial: se genera progresivamente la capacidad de dominar la fuerza de trabajo en el nivel internacional, a precios mucho más baratos, con facilidades de comercialización, con capacidad instalada sin utilizar, con apoyos gubernamentales cada vez más sólidos a una política de desarrollo económico, basada en el capital extranjero, con la anulación de la oposición burguesa nacional que se logra particularmente en la década del 60 y con la formación de una burocracia tecnocrática y militar, desarrollista, altamente identificada con esos objetivos del capital internacional.

Todos estos factores conforman la posibilidad real para que, además de que las industrias de los países dependientes controlados por el capital internacional se orienten hacia su mercado interno, puedan también convertirse en importantes empresas exportadoras, sea para áreas próximas más atrasadas, sea para áreas controladas económica o políticamente por países intermediarios de Estados Unidos, sea para beneficiarse de ventajas relativas en el interior de una comunidad económica, como Inglaterra con respecto al Commonwealth o las ex colonias africanas integradas en el Mercado Común Europeo; sea, finalmente, para aprovechar el amplio mercado norteamericano, gran consumidor de productos que utilizan mucha mano de obra y que son caros y de mala calidad en Estados Unidos.

Por todas estas razones, se abre campo una política de exportación desde los países adelantados y desde los países dependientes, hacia Estados Unidos o hacia otras regiones de los países desarrollados.

Se inicia, así, una tercera etapa en la historia de la inversión en el exterior, caracterizada por la inversión en el sector manufacturero, con el objetivo de exportar. A pesar de su carácter reciente, se puede apreciar su rápido desarrollo en los datos que presenta Raimond Vernon sobre las ventas de las subsidiarias industriales extranjeras de las empresas norteamericanas, por destino de mercado, en 1957 y en 1968, utilizando las fuentes del Departamento de Comercio.

Las subsidiarias en Canadá destinaban, en 1957, cerca del 85% de sus

ventas al mercado interno, cerca del 10% a exportación a Estados Unidos, cerca del 5% a exportación a otras áreas. En 1968 se establece una proporción de 70% para ventas locales, 20% para ventas hacia Estados Unidos, 10% para ventas a otras regiones.

En Europa tenemos, en 1957, 75% de las ventas destinadas al mercado local, 4% destinado al mercado norteamericano y 20% destinado al mercado de otras regiones. En 1968, encontramos ya un gran aumento de las ventas en su conjunto, destinándose posiblemente más del 20% al mercado de varias áreas, un 3% al mercado norteamericano y el restante al mercado local.

En América Latina era mínima la exportación en 1957. Casi todas las ventas se destinaban al mercado local. En 1968, las subsidiarias industriales latinoamericanas presentan cerca del 10% de sus ventas destinadas en parte a Estados Unidos y en su mayor parte a otras regiones. Es significativo notar que las ventas de las subsidiarias industriales norteamericanas en América Latina, sobrepasan los 750 millones de dólares en 1968, que representaron más del 40% de todas las exportaciones de bienes manufacturados latinoamericanos en el mismo año, entre los cuales se incluían grandes cantidades de productos químicos, maquinaria y partes de automóviles. También en las demás regiones, excepto Canadá, Europa y América Latina, se registra una tendencia al crecimiento de las exportaciones.

En el caso de las nuevas inversiones, hay que distinguir dos tipos. Uno, que se dirige a “los países emporio”, es decir, países que cumplen una función simplemente de intermediarios y que se limitan a complementar una fase final de la producción de los productos. Este es el caso de Corea del Sur, Hong Kong, el norte de México y China nacionalista, donde se instalan empresas “maquiladoras” dedicadas a la complementación final de productos, cuyas partes son hechas en otros países, particularmente en Estados Unidos. Se trata solamente de aprovechar la mano de obra barata para ciertos trabajos finales que tienen características semiartesanales y exigen mucha mano de obra con cierto grado de especialización artesanal. En estos casos se compensan los gastos de transporte, además de aprovechar las exenciones fiscales y otras facilidades que ofrecen estos países.

Otro tipo de inversiones manufactureras destinadas a la exportación, son aquellas que buscan aprovechar las materias primas nacionales industrializándolas antes de exportarlas. Tales inversiones se encuentran limitadas,

sin embargo, por la vieja política imperialista que buscaba asegurar que la industrialización se hiciera en el país dominante. En el caso de Estados Unidos, hay impedimentos graves, pues el gobierno norteamericano, desde hace muchos años, pone, por presión de ciertos sectores industriales, dificultades muy grandes a la importación de productos ya industrializados, imponiéndoles impuestos muy altos.

Hay, sin embargo, grandes posibilidades de expansión de esas inversiones bajo el patrocinio de instituciones internacionales, como la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), que las presentan como la gran alternativa para restablecer condiciones de intercambio favorables para los países subdesarrollados. La industrialización de las materias primas, si bien puede acarrear alguna mejoría inmediata, no representa ninguna solución a los problemas del subdesarrollo, mucho menos en la medida en que se hace por empresas extranjeras que se quedan con los excedentes creados por esta actividad y los remiten al extranjero en forma de enormes ganancias.

Son más novedosas, sin embargo, las inversiones en productos más sofisticados para exportarlos a los países desarrollados. Se trata, en general, de una industria de partes para integrar productos finales en los países desarrollados. Hay partes de ciertos productos, como los electrónicos, que exigen mano de obra bastante numerosa y especializada, que se encuentra con más facilidad en países de menor desarrollo relativo. Hay casos de industrialización de productos básicos que pasan por un cierto proceso de sofisticación y que incluye empresas de alto nivel. Este es el caso de la producción de acero, materia prima elaborada, que exige grandes inversiones y que tiene una baja tasa de ganancia en Estados Unidos, donde vive una crisis muy grave, que convierte a este país en un gran comprador potencial de este producto. Otros rubros, como textiles, zapatos, café soluble, etc., forman una gran gama de productos con un grado de industrialización relativamente pequeño de las materias primas, y que exigen mano de obra semiartesanal, cuyos salarios son muy elevados en Estados Unidos.

Otro factor que cuenta es la diferenciación de estos productos, debido a la sofisticación del mercado, lo que exige una producción en baja escala, diseños especiales, buena terminación y otros factores de encarecimiento de costos en una economía desarrollada.

Hay, pues, otro campo de inversiones industriales para la exportación, que se dirige en gran parte hacia el mercado norteamericano, y que constituye indudablemente un enorme campo abierto para las inversiones de las empresas multinacionales, que encuentran así una nueva complementariedad internacional, en un nivel superior de una nueva división internacional del trabajo. Esta tendría, en el caso de que lograra establecerse en amplia escala, una estabilidad histórica relativa, que permitiría al capitalismo, en el nivel mundial, disponer de un período de supervivencia más amplio que el que le permite su actual estructura económica, que vive, desde 1967, una profunda crisis internacional.

La empresa multinacional procura, en los últimos tiempos, adecuarse a nuevas tendencias, transformándose interiormente, formando una opinión favorable a esos cambios en las altas esferas y el gran público, estudiando las alternativas de desarrollo y las estrategias que ellas implican, buscando anticiparse a los graves problemas y contradicciones que traen consigo. Veremos en el próximo capítulo aspectos más específicos de estas tendencias.

7. DIFICULTADES Y CONTRADICCIONES DE LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

La implantación de esta nueva división internacional del trabajo supone la resolución de muchos problemas preliminares. Entre ellos está, en primer lugar, la división interna que tal política provoca dentro de la propia clase burguesa en los países dominantes. Tal solución implica el sacrificio de las burguesías mediana y pequeña dentro de los países dominantes, en favor del avance de las empresas multinacionales y de la burguesía internacional que pasa, paradójicamente, a controlar buena parte de la economía nacional a través del dominio del aparato productivo de las demás naciones.

Esta contradicción es grave y difícil de resolver, pues las burguesías locales de los países dominantes son todavía muy fuertes, tienen influencia política y capacidad de resistencia en contra del gran capital internacional, sobre todo en la medida en que consigan influir sobre otros sectores de la población y logren moverlos políticamente. Si pensamos que empresas de gran poder están ligadas fundamentalmente al mercado local norteamericano, podemos concluir que se trata de una confrontación entre gigantes y no

simplemente de una gran burguesía contra una mediana burguesía. A largo plazo, las burguesías locales no tienen capacidad de resistencia, sobre todo porque no poseen una alternativa de desarrollo económico para ofrecer en el nivel nacional e internacional, sino una alternativa de retraso, de paralización, de estancamiento que, evidentemente, no puede ser en nuestros días la base viable de una política económica de proyección internacional.

Para enfrentar ideológicamente esta oposición, la burguesía internacional intenta caracterizar la corporación multinacional como un tipo diferente de empresa, que representa una nueva concepción internacional y una nueva etapa en la historia de la humanidad. Sus ideólogos pretenden diferenciarla claramente de las corporaciones tradicionales, luchando por liberarla de la imagen negativa que el monopolio ha adquirido en el movimiento liberal con raíces en las clases medias y en el movimiento obrero norteamericano, y desviando la lucha política hacia problemas marginales o hacia el ataque a las viejas corporaciones.

La situación actual es muy complicada, pues los dirigentes sindicales reaccionan en contra del aumento de las importaciones de Estados Unidos, realizadas en detrimento de la producción local y que conducen, innegablemente, al desempleo de gran parte de la población obrera norteamericana. Llevados por su gremialismo, los obreros norteamericanos tienden a formar un frente con los sectores más conservadores, en vez de levantar una bandera independiente de carácter socialista que permitiese superar verdaderamente esas contradicciones.

Desde la perspectiva del conjunto de la economía norteamericana, el desarrollo de esta nueva división internacional del trabajo significa la acentuación de una economía parasitaria, con el crecimiento del sector de servicios de las personas que viven de sus rentas, con sus efectos negativos sobre la balanza de pagos, puesto que la cuenta de capitales, por muy alta que sea, no lograría cubrir completamente los déficits que resultarían de una cuenta comercial cada vez más negativa en función de este tipo de desarrollo de la economía mundial. Con la oposición del sector nacional de la gran burguesía, de importantes sectores de la pequeña y mediana burguesía, del movimiento obrero, y con las dificultades inmediatas creadas por la balanza de pagos, la gran burguesía internacional tiene por delante un período más o menos largo para poder resolver las contradicciones que crea el paso hacia una nueva

división internacional del trabajo, que permitiría la salvación del sistema capitalista por un plazo histórico mediano.

El triunfo de este modelo de desarrollo significará la acentuación y profundización del proceso de concentración y monopolización de la economía, llevándolo hacia niveles que superan en mucho nuestra imaginación. Con ello, se profundiza la crisis de la pequeña burguesía, de sus últimas formas de poder local o regional, acentuándose los conflictos interregionales en el interior de los países capitalistas, así también como sus expresiones nacionales y religiosas. Junto con la crisis de estos sectores, se presenta la pauperización y marginalización de millones de trabajadores agrícolas y urbanos que sobrevivían a costa de la conservación de estas empresas menores. En el capítulo IV haremos un balance sucinto de los efectos de este proceso de concentración, particularmente en los Estados Unidos.

En los países dependientes, estas contradicciones se presentan bajo formas muy agudas. Los pocos sectores nacionales de la burguesía que han resistido al proceso de desnacionalización durante los últimos años, la pequeña y mediana burguesía, ven claramente que este esquema de desarrollo les retira toda esperanza de supervivencia como clase, lo que las hace oponerle una resistencia extremada e idealista, sea de izquierda o de derecha.

Los obreros, los trabajadores en general y las grandes masas de subempleados y desempleados, no tienen ningún lugar significativo en este nuevo orden de cosas. Por el contrario, él tiende a profundizar su pauperización y su marginalidad del sistema productivo, además de desviar el gran potencial de trabajo de estos países para atender los mercados ya constituidos en el mundo, es decir, los que se benefician ahora de los ingresos más elevados. La tendencia de este esquema de desarrollo es la de reforzar, de manera brutal, la actual estructura de distribución del ingreso en el mundo, al garantizar, de una manera desesperada, la supervivencia del régimen socioeconómico que la mantiene.

Es evidente que este carácter eminentemente irracional y reaccionario del modelo de crecimiento internacional que presenta el capital monopolístico internacional, suscita en su contra un amplio frente de fuerzas sociales que son perjudicadas o también destruidas por él. Como vimos, entre esas fuerzas se incluye un bloque eminentemente conservador, formado por los capitalistas orientados hacia sus mercados nacionales, los sectores de derecha de las clases medias y de la pequeña burguesía, los sectores oligárquicos que

también son perjudicados por esta expansión del capital internacional, que llega incluso al campo, además de aquellos sectores más pobres de la población, particularmente entre los subempleados y desempleados, que pueden dejarse arrastrar por un programa radical de derecha, aparentemente en contra del orden de cosas implantado por el gran capital.

Por otro lado, se forma un bloque de fuerzas proletarias, con apoyo de las masas semiproletarias y de la pequeña burguesía rural y urbana, unificados a través de un programa antiimperialista y antimonopólico que ofrezca una alternativa revolucionaria, de carácter socialista.

Estos dos grandes bloques de fuerza, configurados históricamente como resultado de la crisis general de 1929, tienden a convertirse nuevamente en una realidad histórica en la nueva crisis del capitalismo mundial que vivimos desde 1967.

Concentración y monopolización creciente en escala internacional, explotación del mercado de Estados Unidos y demás países desarrollados desde bases productivas situadas en los centros de mano de obra barata, resurgimiento del comercio mundial con base en una nueva división internacional del trabajo, crisis política como consecuencia de los fuertes intereses que deberán ser aplastados en este proceso, formación de un bloque fascista y un bloque antimonopólico y antiimperialista de carácter socialista, con la consecuente radicalización creciente de la situación política, acentuación de la lucha interregional e internacional para facilitar o impedir de ambas partes este proceso de concentración, monopolización e internacionalización: estas son las tendencias que se desarrollan en el interior de la nueva economía mundial capitalista, de la cual la empresa multinacional es la célula.

De esa manera, la nueva división internacional del trabajo, en vez de salvar al capitalismo de su crisis final, profundiza esta crisis y lleva la expresión celular de ella, la empresa multinacional, a reflejar en su interior, en su programación, en su estrategia y en sus formas de organización, las contradicciones que el capitalismo no logra resolver.

Cabría señalar, finalmente, que, en este nuevo contexto, la nueva empresa que emerge tiene características que empiezan a notarse en el momento actual.

En primer lugar, hay que considerar que ella comienza a actuar estratégicamente cada vez menos en función de intereses nacionales y cada vez más

en función de los intereses generales de la propia empresa. Segundo, que en el conjunto de su estrategia de crecimiento, los aspectos especulativos y financieros llegan a asumir un papel progresivamente predominante. Tercero, que la empresa se transforma paulatinamente en un órgano de dirección financiera general y de inversión, en vez de un órgano de dirección del proceso productivo, y se separa progresivamente la actividad productiva de la actividad de dirección general de la empresa. En cuarto lugar, estas nuevas condiciones se reflejan en un crecimiento anárquico de los productos que elaboran y de las actividades que desempeñan, llevándolas a un proceso de saturación en el nivel internacional, que no hace más que extender el proceso de saturación que se realiza a ritmo acelerado en Estados Unidos.

Es necesario, pues, que hagamos en seguida un análisis, aunque sucinto, de las relaciones de la corporación multinacional con la economía internacional y con la concentración económica en Estados Unidos.

III

LA CORPORACIÓN

MULTINACIONAL Y LA ECONOMÍA MUNDIAL

El crecimiento de las corporaciones multinacionales provocó cambios cualitativos en la economía mundial, al reducir enormemente el área del libre comercio, al grado de excluirlo casi completamente del intercambio internacional.

Las corporaciones multinacionales aumentaron de manera decisiva el comercio intraempresa en escala internacional. No son pocas las compañías que disponen hoy en día de un sistema de plantas multinacionales para realizar un determinado producto³⁰.

Esas corporaciones no lograron sin embargo sustituir al Estado como factor principal de centralización del comercio mundial. Por el contrario, han buscado dirigir esta nueva etapa de concentración del comercio internacional aumentando la participación estatal sea para proteger la producción local controlada por esas empresas, sea para que se les concedan exenciones, préstamos o ayudas, sea para regular y garantizar la compra de ciertos productos. Así, de manera solo aparentemente contradictoria, gran parte del crecimiento del comercio mundial se hizo a través del aumento de la intervención estatal.

De esta manera, la supresión del libre comercio no se hace solo a través de un aumento del control monopolístico del comercio mundial por un grupo cada vez más reducido de empresas, sino también debido a la intervención

30. "Una corporación multinacional puede producir las partes de un producto en plantas tan distantes como Corea, Taiwán y Estados Unidos, ensamblar el producto en México y venderlo en Estados Unidos a precios norteamericanos y frecuentemente con una marca norteamericana". Declaraciones de George Meany al Comité de Finanzas del Senado en mayo de 1971.

creciente del Estado en este intercambio. Los tratados bilaterales y regionales superan las relaciones puramente comerciales. La imposición abierta de precios, la reglamentación de las cuotas por países y regiones sustituyen a los acuerdos escritos entre empresas. El Estado mantiene *stocks* importantes de mercancías estratégicas y de oro, financia la mayor parte del comercio mundial, lanza las líneas generales del mismo, protege y subvenciona productos, cubre de impuestos a otros, etc. El Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el General Agreement on Tariff and Trade (GATT) y otras agencias internacionales encuadran gran parte de los movimientos de mercancías, servicios y capitales. El capitalismo de Estado pasa así a representar un papel cada vez más decisivo en la economía mundial.

El gran movimiento de capitales realizado a través de las corporaciones multinacionales afectó significativamente la división internacional del trabajo, promoviendo el “desarrollo económico” de ciertas regiones, aumentando la producción industrial y la compra por estos países de maquinarias y materias primas. Como ya lo hemos visto, el capital internacional pretende promover una nueva etapa de la división internacional del trabajo, en la cual se desplazará, de manera más masiva hacia países del llamado Tercer Mundo, gran parte de los productos industriales que utilizan relativamente más mano de obra con el objetivo de exportarlos desde ahí a Estados Unidos y otros países de altos ingresos³¹.

Tales objetivos no se han logrado aún suficientemente por la oposición a un aumento de las importaciones por parte de empresas norteamericanas

31. En el estudio más importante sobre la posición de Estados Unidos en la economía mundial, realizado por el Departamento de Comercio y bajo la dirección de Peter G. Peterson, *The United States in the Changing World Economy*, se plantea lo siguiente: “En la división internacional del trabajo, Estados Unidos tiene muchas ventajas comparativas, pero las más obvias son en la agricultura, bienes de capital y tecnología avanzada” (p. 34). “Dadas las ventajas que representa una intensificación de las exportaciones y las necesidades de importaciones que tiene el país, hay que orientar las inversiones para estos sectores más competitivos, dar asistencia para este ajuste y entender las perspectivas de inversión en el exterior que se abren con este mayor comercio (...) En un mundo en el cual los países desarrollados se muestran cuidadosos en mantener o fortalecer sus posiciones comerciales y en el cual los países menos desarrollados, *algunos con un sorprendente* potencial industrial (particularmente si se proyecta una extrapolación lógica de la movilidad actual de capital y tecnología), están buscando implementar su participación, ¿qué cambios se hacen necesarios para asegurar una plena, tranquila y aceptable separación del comercio y de las corrientes de capital?” (p. 48). El Estado propone una serie de medidas que pretenden asegurar el libre movimiento de bienes, servicios y capitales, sin dejar de intervenir casi siempre para asegurar las ganancias resultantes.

de las ramas afectadas y sus trabajadores. Además, la balanza comercial norteamericana, que había sido favorable en toda la posguerra, empieza a ser desfavorable a partir de 1971 (3.000 millones de dólares de déficit). El aumento de las exportaciones norteamericanas está directamente asociado al poder de venta de las multinacionales a sus propias filiales. Según un estudio de la Comisión de Tarifas, cerca del 65% del valor de las exportaciones norteamericanas está directamente asociado al poder de venta de las multinacionales a sus propias filiales. Sin embargo, las empresas multinacionales de base norteamericana están relacionadas solamente con el 36% de las importaciones norteamericanas³².

Esto demuestra que aún se está en parte en la primera fase de la nueva división internacional del trabajo, en la cual la corporación multinacional lleva sus capitales al exterior fundamentalmente para controlar los mercados locales y asegurar la exportación de maquinarias y materias primas industrializadas. Esto se puede ver por los datos del estudio ya citado:

a) Las ventas de las filiales extranjeras de las firmas industriales norteamericanas aumentaron de 25.000 millones de dólares en 1961 a 90.000 millones en 1970, mientras que las exportaciones norteamericanas de bienes manufacturados crecieron solamente de 15.000 millones de dólares a 35.000 millones.

b) Una mayor proporción de las empresas multinacionales que se dedican también a la exportación se encuentra en las ramas de productos químicos y afines, metales primarios e industrializados, y maquinaria y equipo. Se trata por lo tanto de materias primas industrializadas e industrias de base.

Al afectar tan profundamente la división internacional del trabajo a la nueva economía mundial, cambia también la distribución de la mano de obra en escala internacional. En los países subdesarrollados provoca un aumento incontrolable del subempleo al producir un crecimiento económico basado en tecnologías ahorradoras de mano de obra y al destruir, al mismo tiempo, la vieja economía agraria produciendo un enorme excedente de trabajadores que se desplazan a la ciudad, donde no encuentran trabajo productivo y se

32. Datos sacados del estudio *The Multinational Corporation and the World Economy* preparado por la asesoría del subcomité de Comercio Internacional del Comité de Finanzas del Senado norteamericano, febrero de 1973, U.S. Government Printing Office.

destinan a la prestación de servicios personales a la oligarquía, a la burguesía y a la clase media.

En los países desarrollados, particularmente en Estados Unidos, se produce un crecimiento mucho más acentuado de los trabajadores de servicio que de los productivos. La causa de este fenómeno es el avance general de la tecnología, particularmente la automatización que ahorra mano de obra en proporción creciente. Pero esta tendencia amplía el hecho de que la economía se inclina por especializarse en la producción y exportación de productos altamente tecnificados. Asimismo, el desempleo tiende a agravarse, como consecuencia de estas tendencias generales.

De esta manera, vemos repetirse el fenómeno del parasitismo que afectó a Inglaterra cuando ocupaba una posición central en el sistema imperialista de fines del siglo XIX. Tendencia que se hace aún más grave por el alto nivel de desarrollo tecnológico del período actual, que provoca un desempleo estructural creciente.

Al contrario de Inglaterra, Estados Unidos no es un país exportador por excelencia. Las exportaciones representaban en 1960 el 11,1% de la producción de bienes de este país y en 1970 subieron al 14,2%. En el mismo período, países esencialmente exportadores presentaban cifras mucho más elevadas entre productos exportados y producción de bienes como Canadá (1960 el 45,1% y 1969 el 66,8%), Reino Unido (38,5% en 1960, 48,5% en 1970), Japón (27,9% en 1960 y 31,1% en 1970) y Alemania (31,3% en 1960 y 37,9% en 1970). Es evidente, sin embargo, que Estados Unidos aumenta su dependencia de productos importados y necesita en consecuencia aumentar sus exportaciones. La dependencia de las importaciones de materias primas y ciertos productos agrícolas se hace más grave cuando se añade el gran número de productos manufacturados con alta utilización de mano de obra.

Los teóricos neoliberales insisten en la tesis de que es necesario aumentar la productividad global de la economía internacional, haciendo más clara la tendencia a la especialización de la producción por países y regiones. En consecuencia, plantean un aumento del comercio mundial como objetivo válido. Asimismo, este aumento del comercio estaría ligado a un aumento de los movimientos de capitales.

En torno de esas ideas se formó en los años 50 y el primer quinquenio de los 60 un fuerte movimiento favorable al libre comercio en Estados

Unidos. Este movimiento contaba con el apoyo de los agricultores, en general confiados en su alta productividad, de los trabajadores creyentes en la intensificación de las exportaciones como fuente de nuevos empleos, y de la burguesía industrial interesada en exportar productos que representaban la última tecnología y una altísima productividad.

Pero este frente se fue debilitando progresivamente en la medida en que se percibían los límites del libre comercio. Europa y Japón, recuperados de la guerra, presentaban una industria nueva con alta productividad y utilizando mano de obra más barata.

Los países dependientes aumentaban su poder competitivo por las mismas razones. El capital norteamericano se lanzaba masivamente al exterior, cada vez más interesado en explotar esas nuevas posibilidades de ganancias.

Se produce así un resquebrajamiento del frente neoliberal.

Fueron los obreros quienes primero rompieron este frente. Como es natural en un sindicalismo gremialista que actúa en defensa de sus intereses inmediatos, incapaz de proponer una alternativa de clase para la sociedad, los sindicatos norteamericanos reaccionaron en defensa de sus empleos. La Federación Americana del Trabajo - Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por sus siglas en inglés), antes fuerte apoyo del libre comercio, empieza a exigir una restricción generalizada a la importación de productos industriales y a las salidas de capital de Estados Unidos. A estas últimas las llama exportadoras de empleo y de tecnología.

A este frente se suman los sectores cuyos intereses se vieron directamente afectados, como los industriales textiles, el acero, etc. Es así como ya en 1962 se establece el Acuerdo a Largo Plazo sobre los Textiles de Algodón, que fija cuotas “voluntarias” para los países de los cuales se importan los textiles. Comenta Richard N. Cooper³³:

En 1972 Estados Unidos tenía más de 70 de tales acuerdos sobre bienes industriales, mientras que en 1962 sólo tenía siete. Estos convenios incluyen productos tan diversos como el acero, la carne de res, hongos y textiles sintéticos y de lana.

33. “La política comercial es política comercial”, *Foreign Policy*, 1972, publicado posteriormente en *Perspectivas Económicas*, Nº 3.

El mismo autor afirma más adelante:

El desplome de la antigua coalición norteamericana que apoyaba el comercio liberal, y el no haberla reemplazado por una nueva coalición, probablemente no solo va a tener como resultado un mayor proteccionismo norteamericano, claro y sin reservas, sino además una mayor intrusión de los problemas del comercio exterior en las relaciones exteriores en general.

Es así como el falso mundo liberal que Estados Unidos había impuesto a sus aliados desgastados por la guerra y a sus ex enemigos bajo ocupación militar llega a su fin cuando ya no es posible detener la competencia de una Europa y un Japón recuperados. Por otro lado, las “restricciones” al “libre” comercio son un resultado necesario de la concentración, centralización e internacionalización de la economía promovida en buena medida por los acuerdos de Bretton Woods, que reconocían la hegemonía norteamericana al aceptar el dólar como moneda dura por excelencia, aunque se rendía aún homenaje a la decadente libra esterlina y su respaldo en oro.

Es así como el capital norteamericano invade Europa, juntamente con sus empresas, sus productos y sus técnicas de producción pero sobre todo de “mercadotecnia”. Las consecuencias de este proceso van a empezar a sentirse a mediados de los años 60.

De un lado, se hace evidente el creciente control por las corporaciones multinacionales de los dólares norteamericanos en el exterior. Del total de las posiciones de las principales instituciones en lo que respecta al capital a corto plazo, las filiales de las corporaciones multinacionales controlaban el 41% (110.000 millones de dólares), las filiales de bancos norteamericanos el 23% (61.000 millones), los bancos extranjeros se limitaban al 20% (53.000 millones) y los “otros”, entre los cuales se incluyen los gobiernos extranjeros, bancos centrales y organizaciones internacionales (18.700 millones) manejaban el 16%³⁴.

Esto provoca un enorme cambio en la estructura del mercado financiero mundial. Y así lo comenta la asesoría del Subcomité de Comercio Internacional:

34. Datos de la Comisión de Tarifas, *Implications of Multinational Corporation for World Trade and Investment and for U.S. Trade Labor*, p. 537.

Es claro, sin embargo, cualesquiera sean las causas fundamentales, que hay una inundación de dólares americanos en Europa y Japón. Los especuladores son capaces no solamente de frustrar una política monetaria nacional sino también de forzar, literalmente, una devaluación o revaluación en ciertos países, [...] con todo, las grandes posesiones de todas las corporaciones norteamericanas y de las filiales extranjeras de los bancos norteamericanos pueden dar origen a crisis monetarias masivas³⁵.

Vemos de esa manera cómo a consecuencia de la dominación financiera, que llevaba al fortalecimiento del dólar, se produce una inflación de dólares que termina por conducir a su devaluación y a su crisis.

Claro está que la crisis del dólar tiene otras razones estructurales que se ligan a los gastos *necesarios* del gobierno norteamericano para garantizar esta hegemonía conquistada durante la guerra. Esta hegemonía no es solamente económica. Para garantizar la supervivencia del capitalismo en Italia, Francia, Alemania y Japón, había que concentrar fuertes contingentes militares en estos países. Para asegurar esa hegemonía, en condiciones de una acentuación de la Guerra Fría, había que ampliarla a todo el mundo, cercando a la Unión Soviética y sus aliados. El precio de esta ocupación, la más extensa en la historia de la humanidad, es muy caro. Los déficits de la balanza de pagos son constantes en toda la posguerra y tienen como fuente los gastos militares en el exterior, la “ayuda” económica y los gastos de turismo. Los dos primeros gastos son absolutamente necesarios para garantizar los ingresos recibidos en la cuenta de capitales y servicios y, hasta 1970, en la balanza comercial.

Los datos son bastante significativos.

Estados Unidos gastó en asistencia militar 5.705 millones de dólares en 1971, 6.236 en 1972 y 5.932 en 1973. En asistencia económica y “humanitaria” gastó 3.000 en 1971, 3.479 en 1972 y 4.191 en 1973. Sumándose a estos datos los préstamos del Export-Import Bank (Eximbank) de 2.880, 7.331 y 7.331 en 1971, 1972 y 1973 respectivamente tendremos para estos mismos años una transferencia de recursos para financiar los negocios de sus empresas en el exterior (venta de armas y productos, inversiones, etc.) de 11.600, 17.048 y 17.455 millones de dólares.

35. *The Multinational Corporation and the World Economy*, op. cit., p. 30.

A estas cifras muy próximas del déficit general de la balanza de pagos se deben sumar los enormes gastos de defensa. Según la Agencia Internacional para el Desarrollo, los gastos en defensa representaban 77.827 millones de dólares para Estados Unidos, lo que significaba el 8% del producto nacional bruto de este país. Gran parte de este presupuesto se gasta en el exterior para defender el “mundo libre” y al mismo tiempo irrigar de dólares este mismo mundo.

A pesar de que muchos sectores en Estados Unidos ven la inversión en el exterior como una salida de recursos, los datos comprueban que no es así, que es una fuente de recursos. La diferencia entre los gastos en ayuda militar y económica es que estos son hechos por el Estado con recursos de todo el pueblo y los movimientos de capital se hacen para llenar el bolsillo de unos cuantos capitalistas. Estos no son dos fenómenos separados. Por el contrario, están profundamente interrelacionados. La intervención del Estado es absolutamente necesaria para generar (inflacionariamente, muchas veces) los recursos indispensables para estimular el comercio de bienes industriales y no industriales, las inversiones externas y la defensa militar de esos intereses antipopulares y contrarios a las naciones ocupadas por las tropas norteamericanas.

Según el Departamento de Comercio de Estados Unidos, las inversiones directas de este país en el exterior sumaron 2.328 millones dólares en 1964, 4.400 en 1970 y 4.965 en 1971.

Los intereses, dividendos y ganancias líquidos de las filiales generaron, sin embargo, cuantías muy superiores. En 1964 entraron por estos conceptos en Estados Unidos 3.674 millones de dólares, en 1970, 6.001 millones y en 1971, 7.286. Estos datos no incluyen las reinversiones en los países receptores de estas “generosas” inversiones.

Pero esto no es todo. Las empresas norteamericanas reciben también fuertes entradas por los aranceles de sus patentes (*royalties*). Estos sumaron 1.013 millones de dólares en 1964, 1.919 en 1970 y 2.169 en 1971. De esta manera, en 1971, para una salida de 5.000 millones de dólares en inversiones privadas, se presenta una entrada de 9.500 millones, resultando un saldo favorable de cerca del 90%, es decir, 4.500 millones de dólares.

Queda así claro el mecanismo mediante el cual el pueblo norteamericano financia a través de su Estado, controlado por las minorías capitalistas, las operaciones lucrativas de estas empresas.

Los resultados estructurales en el centro hegemónico son también claros:

a) Abandono de las actividades productivas internas, acentuación del desempleo y de las actividades de servicios, particularmente los financieros, tendencia al parasitismo.

b) Tendencia inflacionaria del Estado, aumento de los impuestos sobre los trabajadores y capas bajas de la burguesía. La inflación se refuerza también a consecuencia de la mayor rigidez monopolista del intercambio mundial, considerando las fuertes presiones proteccionistas de las industrias decadentes locales.

c) Militarismo exacerbado, creciente dependencia del aparato productivo respecto de las inversiones militares.

d) Incentivo a la cultura de la violencia, que es una expresión de las relaciones competitivas del capitalismo, exacerbadas por su expresión guerrera acentuada.

e) Aumento de las contradicciones internas entre el gran capital y la pequeña y mediana burguesía dedicadas al mercado nacional, así como con los trabajadores en general interesados en el pleno empleo.

Por otro lado, en lo que se refiere a la estructura de las relaciones internacionales, los hechos y tendencias estudiados provocan, en resumen, los siguientes efectos:

a) Endurecimiento de las formas monopólicas de intercambio, y aumento de la participación estatal, como lo hemos visto.

b) Dificultades para establecer una nueva etapa de expansión del comercio mundial. Para tal fin se hace necesario profundizar la nueva división internacional del trabajo por un lado y, por otro, ampliar el comercio con los países socialistas, sea bajo la forma de venta de productos, sea por contratos de instalaciones de empresa.

Es necesario señalar, sin embargo, que para desarrollar ampliamente el comercio con los países socialistas hay que elevar muchas veces la intervención estatal y planificar intercambios a largo plazo, con relativa estabilidad de costos, lo que exigiría cambios cualitativos muy importantes en el funcionamiento actual del capitalismo.

c) La pérdida de la hegemonía norteamericana, que se manifiesta en:

1. Una baja de la participación de las exportaciones norteamericanas en

el comercio mundial del 16% en 1950 al 4% en 1970. Mientras tanto, la Comunidad Europea aumentó su participación del 15% al 28% del valor de las exportaciones mundiales. Al mismo tiempo, Japón incrementó su participación del 1% al 6%. El Reino Unido y los países menos desarrollados fueron los que presentaron, junto con Estados Unidos, una tendencia a perder posición relativa en las exportaciones mundiales. Inglaterra participaba del 10% de las exportaciones en 1950 y en 1970 solamente del 6%; los menos desarrollados bajaron del 33% en 1950 al 19% en 1970³⁶.

2. Una baja de la participación del producto nacional bruto de Estados Unidos en el PNB mundial, del 39,3% en 1950 al 30,2% en 1970. En el mismo período, la Comunidad Europea aumentó su participación del 11,1% al 14,8%, el Japón del 1,5% al 6,2%, la URSS del 13,5% al 16,5%. Los menos desarrollados, y el resto de los países desarrollados y socialistas mantuvieron más o menos estable su participación. Solamente Inglaterra acompañó la caída norteamericana, bajando su participación en el PNB mundial del 5% al 3,6%³⁷.

Asimismo, el PNB de Estados Unidos se compone cada vez más de servicios en vez de bienes. En 1950 los servicios representaban el 30,6% del PNB, en 1970 representaban el 42,1%.

Estas tendencias deben continuar, pues la parte del producto nacional bruto que los Estados Unidos destina a la inversión es mucho más baja que los demás países capitalistas, provocando una tasa de crecimiento necesariamente inferior. Mientras Estados Unidos invertía 18% de su PNB y el Reino Unido 19%, Francia invertía 27%, Alemania Federal 27% y Japón 39%, entre 1968 y 1970, por media anual³⁸. Por otro lado, gran parte de esa inversión norteamericana se destina al sector militar, lo que no pasa con Alemania y Japón.

Estas tendencias no impiden que las corporaciones aumenten seguramente sus ganancias. En 1966 estas ganancias representaron el 5,8% del producto nacional bruto de Estados Unidos. Después de una tendencia a la baja (hasta el 3,3% del PNB en 1970), volvieron a subir en 1971-73.

36. Datos del Informe de Peter G. Peterson, cit., v. II, gráfica 12.

37. *Ibid.*, gráfica 1.

38. *Ibid.*, gráfica 4.

3. Una baja de las reservas monetarias internacionales de Estados Unidos del 49,8% en 1950 al 10,6% en agosto de 1971. En este mismo período la Comunidad Europea aumentó su participación en las reservas internacionales del 6,1% al 32,9% y Japón del 1,2% al 10,9%. Por esta razón la convertibilidad del dólar al oro se hizo insoportable y tuvo que ser eliminada en 1971, rompiendo todo el edificio de relaciones financieras internacionales levantado en la posguerra, en el cual el dólar ocupaba el papel central.

4. Aumentó la dependencia norteamericana de productos importados. En 1970, la participación de los productos importados en el consumo de los siguientes productos era³⁹:

- Textiles, 12%
- Acero, 15%
- Máquinas de costura, 49%
- Televisiones, 52%
- Máquinas armadoras de cine, 66%
- Radios, 70%
- Máquinas de calcular, 75%
- Cintas de grabar magnéticas, 96%
- Cámaras de 35 mm, 100%.

La dependencia de materias primas tiende a ser cada vez más asfixiante, justificándose así el grito de la prensa norteamericana sobre la carencia de fuentes energéticas y materias primas. Los datos indican que en 1970 Estados Unidos importaba 15% de sus necesidades de minerales. Por el año 2000 estos deberán representar, sin embargo, entre 30% o 50% de sus importaciones. De ahí que Estados Unidos continúe inmovilizando enormes recursos en su política de *stocks* estratégicos⁴⁰.

39. *Ibid.*, gráfica 26.

40. “El valor total de los *stocks* estratégicos –6.400 millones de dólares el 31 de diciembre de 1972– representa una inmovilización importante de capitales, pero conlleva al menos dos aspectos diferentes: de una parte, muestra el precio que los norteamericanos atribuyen a su libertad de movimientos en lo que concierne a los aprovisionamientos estratégicos y, de otra parte, da a Washington un poderoso medio de acción sobre el mercado mundial”. Del artículo “Les stocks stratégiques des États-Unis” del coronel M. de Noray publicado en *Défense Nationale*, diciembre de 1973, y republicado en *Problèmes Économiques*, París, 6 de marzo de 1974, pp. 30-32.

En resumen, las tendencias de las relaciones económicas internacionales después de la posguerra conducen a un aumento del monopolio, del capitalismo de Estado, a una pérdida relativa de la hegemonía norteamericana en favor de los países de Europa, Japón y la URSS.

Por fin, en este período los países dependientes, que habían alcanzado algunas mejorías de precios de sus productos exportados durante la Segunda Guerra Mundial y durante la guerra de Corea, pierden posición en la economía internacional, agravándose sus problemas ya seculares. Entre 1950 y 1970, las economías “menos desarrolladas” aumentaron su producto nacional bruto (PNB) a una tasa similar a los países desarrollados (5,4% anual), pero como su población creció a una tasa superior, su ingreso per cápita creció mucho menos (3% anual, en contra de 4% en los países desarrollados) aumentando la brecha de la renta per cápita entre los países más y menos desarrollados. En la medida en que el capitalismo dependiente no puede pretender alcanzar una tasa más alta de desarrollo, tiene que insistir en la necesidad de disminuir el crecimiento de la población. Sobre todo si se toman en consideración los aspectos estratégicos y geopolíticos de la cuestión. En 1970 los países socialistas representaban el 40% de la población mundial, los países capitalistas ricos, el 20%, y los inestables países capitalistas dependientes el otro 40%.

El análisis de las relaciones económicas internacionales en la época de la integración capitalista mundial bajo la hegemonía norteamericana confirma así los planteamientos teóricos que hicimos en el capítulo I. La integración lleva a la desintegración, a una acentuación de las contradicciones interimperialistas y de los países imperialistas o dominantes con los países periféricos o dependientes. Las luchas comerciales asumen un papel determinante en el período por la imposibilidad de resolver por las armas los conflictos, en virtud del creciente poderío del bloque socialista y del movimiento obrero y de liberación nacional.

En las partes posteriores de este libro, discutiremos más en detalle estos aspectos políticos de la coyuntura internacional. El próximo paso, será el de profundizar en los efectos de estos cambios estructurales al interior de la potencia hegemónica mundial: Estados Unidos.

IV

CONCENTRACIÓN Y MONOPOLIO EN ESTADOS UNIDOS

A fines del siglo XIX, un amplio movimiento popular logró imponer las primeras leyes *antitrust* en Estados Unidos. Una ley de 1890, conocida como el Sherman Act, declaraba que:

todo contrato, combinación en forma de trust u otras, o conspiración para restringir el comercio entre los varios estados o con naciones extranjeras, es por la presente declarado ilegal⁴¹.

A pesar de esta definición legal y de las innumerables reglamentaciones posteriores, las acciones monopólicas y las fusiones empresariales continuaron operándose en proporciones gigantescas. En vísperas de la Primera Gran Guerra, el movimiento *antitrust* se refuerza en Estados Unidos, y esto lleva a que, después de crear la Federal Trade Commission en septiembre de 1914, el Congreso apruebe, el 15 de octubre de 1914, el Clayton Antitrust Act, que venía a complementar al Sherman Act. El Clayton Act no solo se preocupaba por impedir la discriminación entre los compradores tendientes a garantizar situaciones monopólicas, o fijaciones de precios con fines monopólicos, sino que impedía la formación de *holdings* que permitiesen a una misma empresa controlar acciones de otras que operasen en un mismo campo de competencia. Asimismo, el Clayton Act prohibía las interconexiones entre directores de bancos y corporaciones afines. A pesar de que el Clayton Act

41. *Antitrust Laws with Amendments, 1890-1966*, Government Printing Office, 1966. Un balance de las leyes *antitrust* se encuentra en Ramón Tamames, *La lucha contra los monopolios*, Madrid, Tecnos, 1966.

fue en parte neutralizado por la ley Webb-Pomerane, que excluía de la legislación *antitrust* al comercio exterior, por las sentencias favorables a los *trusts* emitidas por el Tribunal Supremo, y por el apoyo a ellos otorgado por parte de la administración republicana de los años 20, se podría esperar que esta legislación (regulada finalmente en 1918) impidiese el fortalecimiento del monopolio en el país. Asimismo, el desmembramiento de la Standard Oil en 1911 y la incorporación de la concepción *antitrust* en el programa del Partido Demócrata podrían hacer esperar tales resultados.

Los hechos fueron, sin embargo, muy diversos. En la economía norteamericana continuó un fuerte proceso de concentración y centralización que llegó a extremos anteriormente inconcebibles, a fines de los años 20. La constatación de esta situación, y el fortalecimiento de las organizaciones sindicales y liberales durante la crisis de los años 30, llevó durante el gobierno de Roosevelt a una actitud distinta frente al fenómeno de la concentración. Este gobierno no buscaba realizar una liberación total del comercio y de los negocios, lo que en vez de reforzar la competencia, reforzaría el monopolio; por el contrario, la concepción del *New Deal* y del National Recovery Act (NRA) de 1934 era la de regular los negocios a través del Estado, según determinados principios de cierto contenido social (el logro de beneficios razonables y salarios suficientes, la eliminación efectiva de la competencia desleal y el impulso de la recuperación industrial)⁴². Sin embargo, esta regulación se hizo claramente en favor del monopolio, llevando a una gran insatisfacción frente al crecimiento de la concentración. Ello condujo a una reacción que se expresó no solo en el fin del NRA, sino en un movimiento por el control y el estudio de la concentración económica⁴³. El Temporary National Economic Committee (TNEC) hizo durante tres años (1938-1941) un estudio detallado del altísimo grado de concentración económica y financiera que había alcanzado la economía norteamericana, pero no fue capaz de recomendar una política para enfrentar el problema. El pequeño aumento de las actividades de la División Antitrust del Departamento de Justicia no aseguró ninguna acción real en contra de los monopolios. Con la entrada de Estados Unidos

42. Véase Ramón Tamames, *op. cit.*, pp. 106-112. Un excelente balance de la política económica del *New Deal* se encuentra en Ellis W. Hawley, *The New Deal and the Problem of Monopoly: A Study in Economic Ambivalence*, Princeton University Press, 1966.

43. *Ibid.*, pp. 112-116.

en la Segunda Guerra Mundial se reforzaron enormemente los vínculos entre el Estado y los monopolios, y después de la Segunda Guerra estos vínculos se estrecharon aún más en torno a la Guerra Fría y al espantoso aumento de la industria militar. La ola macartista y el dominio conservador de la sociedad norteamericana, apoyados en parte en el crecimiento económico de la posguerra en todo el mundo capitalista, permitieron el libre tránsito al gran capital. Después de los años críticos de 1958-1961, el capitalismo norteamericano se aventura en la más abierta ola especuladora desde los años locos de 1918-1929, bajo la égida del *charm* de John Kennedy y posteriormente de la guerra de Vietnam.

Los costos sociales de esta nueva ola especulativa se hicieron sentir fuertemente en los jóvenes y posteriormente en los trabajadores y todo el pueblo norteamericano, cuando se explicitaron el fracaso militar, el fortalecimiento de los grandes negocios, la depresión económica y la violenta ola inflacionaria como los resultados de esta aventura. Bajo el efecto de estos fenómenos se desarrolla en la década del 60 un fuerte movimiento crítico al gran capital, así como a la política militar y expansionista a él asociada. Este movimiento retoma en buena medida las tesis del viejo populismo norteamericano en contra de la concentración económica y en defensa de la libre competencia. Su principal ciudadela se encuentra en la subcomisión *antitrust* del Senado norteamericano. Asimismo encuentra apoyo en la Comisión Senatorial de la Pequeña Empresa, en sectores de la Comisión Federal de Comercio y en la dirección del diputado Pattman en la Comisión de Bancos y Monedas de la Cámara. Grupos privados, reunidos en torno a Ralph Nader, han empezado una guerra de guerrillas en contra de las corporaciones gigantes y, en fin, el senador Church logró constituir una subcomisión de estudio de las corporaciones multinacionales que aboga, en este momento, por la división de las grandes compañías de petróleo. Sumándose solo en parte a este movimiento, algunos sectores de la AFL-CIO han hecho especial hincapié en el papel de las corporaciones multinacionales como exportadoras de empleo, pero sin atacar al monopolio en el plano nacional.

Este conjunto de investigaciones, los actos de rebeldía, las propuestas de legislación, las presiones sobre los organismos reguladores, la movilización de la opinión pública en contra de las grandes corporaciones, forman un verdadero movimiento social y político que deberá ganar dimensiones

más amplias en la medida en que se agudiza la actual crisis del capitalismo norteamericano. La inflación que perjudica al grueso de los consumidores, el crecimiento del desempleo que trae intranquilidad entre vastas capas de trabajadores, las dificultades del comercio exterior norteamericano que dañan intereses importantes de pequeños y medianos propietarios, se suman y se entrelazan muy directamente con el gigantesco proceso de concentración económica de los últimos veinte años. Si se agrega a estos hechos socioeconómicos las revelaciones sobre la corrupción política existente en el país, a través del caso Watergate, y de las luchas entre fracciones del gran capital que expresan, se pueden percibir las potencialidades que tiene en este momento un movimiento antimonopólico.

La lucha contra los monopolios en Estados Unidos ha tenido, sin embargo, un contenido nítidamente liberal. Se trata de los reclamos de los pequeños y medianos capitalistas en contra del poder del gran capital. Su aspiración es volver a las condiciones de plena competencia aunque sea a través de la acción reguladora del Estado. Sus críticas al monopolio y a la concentración no cuestionan de ninguna manera el régimen competitivo que permite y genera el monopolio. Muchas veces esta crítica asume la forma de una apología de la pequeña y mediana propiedad intentando probar su mayor dinamismo, capacidad productiva y desarrollo tecnológico. También busca demostrar la relación existente entre la concentración de poder económico y la de poder político. Pero extrae de esta demostración la necesidad de recomponer pretendidas condiciones de libertad política. Su odio a la burocracia y al Estado la hace oponerse a los impuestos y a las políticas de bienestar social. Asimismo, su odio a la burocracia sindical la hace apartarse del movimiento obrero organizado. Y todos estos sentimientos dispersos, aspiraciones y frustraciones dan origen a una confusa amalgama de anarquismo, liberalismo, conservadurismo, nacionalismo, etc., que puede servir a los más diversos objetivos.

Un libro reciente de Morton Mintz y Jerry S. Cohen resume de manera didáctica esta ideología populista antimonopolista. Asimismo, recoge con gran conocimiento casi todos los estudios y documentos producidos por el movimiento en los últimos años. No está de más señalar que los propios autores—mediante su militancia periodística en el *Washington Post* en el caso de Mintz, y de sus actividades como abogado y asesor jefe y director de la subcomisión senatorial para la lucha contra los *trusts* y monopolios en el caso

de Jerry S. Cohen— han sido importantes protagonistas del desarrollo de este movimiento en los últimos años. Podemos así tomar su libro *América, Inc. ¿Quiénes dominan los Estados Unidos?* como un modelo de este pensamiento y el discurso que realizan como base de comprensión de sus investigaciones, objetivos y programa posible de acción.

1. TECNOLOGÍA Y DIMENSIÓN DE LA EMPRESA

La esencia del pensamiento populista norteamericano actual podría resumirse en la frase siguiente:

Podemos aprender, de la forma más dolorosa y demasiado tarde, que una sociedad libre y una concentración masiva de poder económico no pueden coexistir largo tiempo. Este poder puede ser disgregado. Su desarrollo puede ser impedido. Estas son metas alcanzables⁴⁴.

Los hechos son, sin embargo, tercos. A pesar de la legislación *antitrust*, la concentración avanza a pasos gigantescos en Estados Unidos, y en todo el mundo capitalista. Los propios estudios realizados por los antimonopolistas lo demuestran cabalmente⁴⁵.

¿No sería la concentración un resultado necesario del desarrollo del capitalismo, como lo plantean los marxistas desde el siglo pasado? ¿No serían ella y el monopolio formas superiores (si bien decadentes) de la propia competencia, su resultado lógico y necesario? Gran parte de la argumentación de nuestros autores se destina a negar esta tesis, hoy en día asimilada (bajo una forma apologética) por la teoría económica burguesa, que refleja cada vez más los intereses del gran capital.

La primera cuestión vital es demostrar que el desarrollo de la tecnología no conduce necesariamente a grandes unidades productivas. Para ellos, no hay una relación mecánica y necesaria entre mayor tamaño y mayor eficacia. Por el contrario, los estudios realizados por especialistas en fusiones de em-

44. *América, Inc. ¿Quiénes dominan los Estados Unidos?*, Barcelona (España), Grijalbo, Col. Nuevo Norte, 1973, p. 65.

45. Se publica al final del libro una bibliografía de estos estudios en los últimos 10 años. El libro de John M. Blair, *Economic Concentration Structure, Behavior and Public Policy*, es una síntesis excelente de todos estos estudios hasta la fecha de su publicación.

presas han demostrado que estas no tienen ninguna relación con la creación de unidades empresariales más grandes. Las empresas que se unen conservan en general sus plantas originales sin ningún cambio. Eso demuestra que las razones para la concentración no tienen una relación con la creación de economías de escalas adecuadas⁴⁶.

Dicen los autores apoyándose en los estudios del profesor Joe S. Bain:

Más allá de una cierta dimensión de planta industrial no son posibles las economías. Además, en la mayoría de las industrias concentradas la divergencia entre la dimensión de la planta y la dimensión de la compañía es grande. En otras palabras, una compañía gigante obtiene eficiencia en la producción no por la construcción de una única, enorme planta, sino por la actividad de un grupo de plantas, cada una de las cuales puede ser pequeña con relación al mercado. Esto significa que un gran número de compañías podrían ser desintegradas sin que hubiera ninguna reducción de eficiencia a nivel de las plantas.

Los autores van aún más lejos y, apoyándose en el testimonio de testigos de la IBM y la Honeywell a la subcomisión senatorial sobre antimonopolio, plantean que el desarrollo de las computadoras hace no solo posibles sino más aconsejables las unidades productivas menores⁴⁷. Es interesante señalar que estas tesis han sido recogidas en Europa por André Gorz en defensa de la autogestión y en China en defensa del poder comunal y descentralizado. Los datos que se aportan en apoyo de estas tesis son, sin embargo, pobres. La disminución de la dimensión de las empresas se debe muchas veces a su superespecialización. La producción capitalista ha dividido la producción de un mismo producto en etapas separadas que adquieren la forma de plantas industriales distintas. Esta es, por ejemplo, la situación de la industria automovilística, dividida en centenares de plantas productoras de partes. Fue en función de esta situación que los técnicos soviéticos prefirieron realizar el contrato con la Mack norteamericana para la producción de camiones de gran dimensión. Era la única firma que presentaba un alto grado de integración industrial en la producción de camiones. Las fábricas soviéticas, al integrar

46. Los autores no hacen una distinción clara entre concentración económica y centralización de capitales, como en la tradición marxista. En este caso, se trata claramente de una pura centralización financiera.

47. *América, Inc...*, *op. cit.*, p. 193. El libro citado de Blair desarrolla ampliamente este argumento.

fuertemente la industria automotriz, deberán conducir a un enorme ahorro de transporte e instalaciones y así también aumentarán la productividad y la automatización en su industria automovilística.

Donde los técnicos y economistas del movimiento *antitrust* revelan mayor estudio y profundidad es en lo que respecta a la capacidad de innovación tecnológica de la empresa gigante. Los estudios publicados en el volumen tercero de las audiencias sobre concentración económica⁴⁸, abundantemente utilizados por los autores, particularmente el testimonio del doctor John M. Blair sobre algunas ramas industriales norteamericanas altamente monopolizadas (acerera, alimenticia, cervecera, sector de consumo en general), demuestran que en ellas no solo hay un avance tecnológico mínimo, sino también una fuerte resistencia a incorporar avances realizados en el exterior por empresas más competitivas. Un amplio estudio sobre los inventos más importantes de los últimos cincuenta años también revela que en su gran mayoría se produjeron fuera de las grandes empresas, a pesar de que fueron asimilados por ellas posteriormente. ¿Y cómo se explica así que gran parte de los gastos en investigación se realicen en las grandes empresas? Es que estos gastos se destinan más bien a lo que se llama desarrollo que a la investigación fundamental. Se trata básicamente de adaptar los productos a las exigencias del mercado. En este sentido, al contrario de lo que puede parecer a la opinión pública, ampliamente influida por la glamorosa propaganda de las grandes empresas, los datos son contundentes y abundantes.

En consecuencia, se puede aceptar como una formulación en general correcta la que hacen Mintz y Cohen, resumiendo el pensamiento de Marshall al respecto:

El cambio tecnológico sirve de elemento catalítico para propulsar estos ciclos (vitales de rápido crecimiento, retraso, estancamiento y eventual declive de las empresas) y es una fuerza para mayor competencia y desconcentración más que una palanca con la que los monopolistas extienden su dominio.

El error de la afirmación está en no considerar que las innovaciones científicas y tecnológicas en una rama se hacen viejas en breve tiempo y

48. *Economic Concentration*, v. III: *Concentration, Invention and Innovation* y v. IV: *New Technologies and Concentration*.

permiten así la estabilidad monopólica del sector. De esta manera, se podría considerar más lógico que el conjunto de la economía se va monopolizando y estancando y evita las innovaciones, mientras algunos sectores, cada vez menos significativos con relación al volumen total de la producción, se ven perturbados por olas competitivas, en función de la introducción en ellos de innovaciones importantes. Es así como en los años de la posguerra surgieron importantes firmas nuevas en los sectores electrónico, químico y particularmente petroquímico, propulsando el surgimiento de nuevas empresas de dimensiones menores. Pero, muy rápidamente, la situación favorable de que disponían ha dado origen al crecimiento de estas firmas, su expansión hacia nuevos sectores, y muchas de ellas se convirtieron en el núcleo de los actuales conglomerados, esos monstruos especulativos que tanto asustan e irritan a los ideólogos de los *antitrust*. Y esto se deduce de los estudios por ellos realizados, como el volumen 8A de las audiencias sobre concentración económica⁴⁹.

Es natural, pues, que toda esta discusión termine en un paroxismo. ¿Por qué, si los inventos nacen de las pequeñas firmas o de individuos imaginativos, si las empresas monopólicas se resisten a incorporar innovaciones tecnológicas, estas siguen dominando la escena económica y creciendo ininterrumpidamente? La respuesta es una lamentación que dista mucho en calidad de los interesantes estudios que citamos:

Hay naturalmente razones por las que las fusiones continúan efectuándose, aun cuando en el pasado tantas de ellas no hayan aprovechado ni siquiera a las compañías fusionadas y hayan contribuido negativamente, si es que han contribuido en algo, a la eficiencia y han retrasado, más que hecho avanzar, la técnica.

Bajo el raciocinio económico de nuestro sistema de libre empresa la motivación principal de una empresa sería el ganar tanto dinero como sea posible. Pero las grandes empresas no tienen siempre únicamente motivaciones de tipo económico.

Algunos ejecutivos, por ejemplo, ambicionan el poder que da el dirigir una gran empresa más que una pequeña. El crecimiento por el crecimiento, por el prestigio, por el desquite, todo un completo catálogo de motivaciones humanas

49. "The Conglomerate Merger Problem. Appendix: Staff Report of the Federal Trade Commission", *Economic Report on Corporate Mergers*, 1969.

debe sobreponerse a las económicas. A veces puede tratarse de pura codicia. [Pero si la codicia y la ganancia están juntas y son “legítimas” razones de tipo económico].

Los empresarios oligarcas han descubierto una nueva dimensión del logro de beneficios. El provecho no se saca necesariamente solo de los productos fabricados; puede sacarse del proceso mismo de fusión. Aquí intervienen por igual las manipulaciones financieras y la psicología del Wall Street. [Pero qué otra psicología es esta sino la de la ganancia, la de la libre empresa, la de las motivaciones económicas].

Y aquí Mintz y Cohen, de manera muy ingenua, muestran todo lo contradictorio de la posición *antitrust*: “El secreto del crecimiento del movimiento conglomerativista se centra en las ‘ganancias’”. Y más adelante: “Su fuerza no viene de la estructura interna sino de cómo está considerada por los grandes inversionistas”. Y continúan abundando en las técnicas contables que permiten al capital financiero aumentar sus ganancias simplemente cortando cupones. Pero desde el punto de vista capitalista, ¿qué diferencia existe entre la ganancia obtenida en la empresa, en su interior, y la ganancia obtenida en la especulación? Solo una: su cantidad. En la especulación se gana más. Y si “nuestro” sistema de libre empresa funciona con base en la ganancia, no hay por qué condenar al monopolista y al especulador. No hacen más que ser buenos capitalistas, hombres de la “libre” empresa. No hay duda que sufren las consecuencias el pueblo y el progreso humano en general. Pero por esto mismo el sistema de la libre empresa es a largo plazo necesariamente antipopular y está destinado a ser superado por un régimen de producción superior, basado en la planificación de las necesidades sociales.

2. NUEVAS FORMAS DE CONCENTRACIÓN

Otro conjunto de cuestiones que se han definido en los últimos años, debido a las investigaciones mencionadas, se refiere a las formas nuevas que ha asumido el proceso de concentración y sus principales aspectos.

Estas investigaciones discuten bastante en detalle el proceso de conglomeración que caracteriza al desarrollo de las empresas norteamericanas en los últimos veinte años. El movimiento de fusiones, estudiado con bastante detalle por la Federal Trade Commission y por la subcomisión senatorial

antitrust, demuestra que este no solo se aceleró en progresión geométrica en la última década, sino que asumió la forma de la compra indiscriminada de empresas sin ninguna relación productiva o comercial entre sí. Los conglomerados fueron presentados por muchos como una forma superior de organización económica, lo que es ampliamente rechazado por los estudios realizados. Su crecimiento es esencialmente especulativo y se basa en un manejo de valores contables que permite obtener ganancias fáciles a corto plazo, pero que llevan a largo plazo a una gran ineficacia organizativa.

Otro aspecto importante de la actual evolución de las formas de centralización financiera fue analizado por el informe Pattman⁵⁰. Se trata del gran desarrollo de los llamados inversionistas institucionales. A pesar de que las leyes *antitrust* impiden la formación de *holdings*, dejan libres a los bancos, compañías de seguros, empresas financieras, etc., para tener bajo su fideicomiso las acciones de individuos, organizaciones financieras y, particularmente en los últimos años, los seguros de los obreros y empleados de las empresas. Estos enormes montos financieros, que corresponden a una parte sustancial del valor de las acciones en las bolsas norteamericanas, están concentrados en un pequeño número de instituciones financieras. El estudio de Pattman no solo mostró el crecimiento de estos fideicomisos y la importante red de influencia que establecen, sino también el alto grado de centralización financiera del sistema bancario norteamericano y, en fin, la extensa red de entrelazamientos entre los dirigentes de bancos y de las mayores empresas. Sin embargo, la tendencia es aún más marcada debido al fuerte movimiento de fusión de los bancos y a la formación de *holding companies* bancarias. La expansión de estas últimas fue frenada por una ley de 1970.

Si se suman a estos datos las relaciones muy comprobadas en varios estudios y audiencias parlamentarias, así como en escándalos múltiples, entre estas empresas y bancos y el sistema escolar, particularmente la universidad, las Fuerzas Armadas y el gobierno en general (todo lo cual es abundantemente ilustrado en el libro de Mintz y Cohen), podemos comprender el desánimo de los autores al plantear:

50. Committee on Banking and Currency, House Representatives, *Commercial Banks and their Trusts Activities: Emerging Influence on the American Economy*, Washington, Government Printing Office, 1968.

Hay ejemplos sin fin de cómo el gobierno da un trato preferente a los negocios gigantes. El gobierno público y el gobierno privado se han dado un fuerte abrazo. Este es el establishment. El concepto de equilibrio de poder es meramente otro espejismo. El poder no se equilibra, no tiene contrapeso. Atrae. Entre los poderosos, los pactos de asistencia mutua son menos dolorosos que una larga rivalidad. [...]

En la página 112 de *América, Inc.* podemos leer:

Enfrentado con tal poder, el ciudadano individual debe ser excusado si se siente horrorizado ante fuerzas que, como los rayos X, sabe que existen pero que no puede discernir.

¿Cuáles son los efectos de esta estructura sobre el funcionamiento de la economía?

Desde la crisis de 1958 se hizo evidente que los monopolios tienden a mantener o elevar sus precios aun en circunstancias de una baja en la demanda. La constatación práctica de este hecho, que teóricamente era bastante evidente, demuestra las dificultades de las políticas monetarias y fiscales en las condiciones actuales.

Los métodos tradicionales de tratar los precios altos no actuarán en una economía altamente concentrada. De hecho, pueden, por el contrario, conducir a un mayor desempleo, a impuestos más elevados, mayores índices de interés y precios más altos: todo ello bajo la bandera de la lucha contra la inflación (*ibid.*, p. 171).

Como los precios son administrados en gran medida por la propia dirección de las empresas, estas tienden a resistir cualquier tendencia a la baja, “a menos naturalmente que tenga efecto una seria recesión”. Sin embargo, estas empresas son muy sensibles a los aumentos de costos y elevan inmediatamente los precios en respuesta. De esta manera la tendencia inflacionaria se intensifica y se hace imposible controlarla.

En este tipo de economía la tasa de ganancia pasa a ser función del poder de las grandes empresas y no de su capacidad de competencia, permitiendo un aumento fenomenal de las ganancias sin rebaja de precios. Por el contrario, las ganancias crecen exactamente como consecuencia del aumento de

los precios por encima al de los costos. Asimismo, el aumento de costos se debe a los gastos de publicidad, a la extensa y costosa diversificación de productos, a las ventas condicionadas (a plazos, con sus altos costos en intereses y servicios). Todos estos factores encarecen enormemente los productos sin mejorar su calidad; por el contrario: los sacrifica. La ausencia de competencia y el poder de los *trusts* sobre el Gobierno permiten no aplicar las leyes de control de la calidad de los productos, en beneficio de las ganancias de las empresas. Una vez más, sale perjudicado el consumidor. Es evidente también el efecto de tal situación sobre la distribución del ingreso, pues los cálculos indican que las pérdidas para los consumidores son suficientemente altas para suponer una pérdida real de su ingreso. La riqueza del país se redistribuye así al nivel del consumo en favor de las grandes empresas y en perjuicio de los que reciben otras fuentes de ingreso, sean salarios, rentas o ganancias no monopólicas.

Para los seguidores de la corriente *antitrust*, sin embargo, el dominio del gran capital sobre la economía no es una consecuencia de su carácter de capital, sino de que es grande. Hay, para ellos, una relación directa entre tamaño e inmoralidad tomada en un sentido muy amplio.

Una organización de tamaño reducido no se caracteriza automáticamente por su bondad. Una organización de gran tamaño no se caracteriza automáticamente por su maldad. Pero hay algo en la magnitud que debería hacernos cautos. Algo que tiende a fragmentar, y aun a atomizar, la responsabilidad personal, sea en los negocios, en la burocracia o en lo militar.

Como siempre, la nostalgia de las pequeñas comunidades, el falso agrarismo de la clase media norteamericana. Los autores de *América, Inc.*, serían más objetivos y menos nostálgicos si sacasen todas las consecuencias de la evidencia de los hechos, al establecer claramente la relación entre el principio de la ganancia como ordenador de la actividad económica y la irresponsabilidad social, lo cual ellos mismos constatan al decir:

La buena situación de la empresa ha sido definida tradicionalmente en términos de estado de sus finanzas. Y como lo ha dicho Bernard D. Nossiter, “no existe nada en la lógica o en la práctica de las industrias concentradas que guíe o incite a la toma de decisiones con responsabilidad social”. Para decirlo de

forma brusca, la ley que se estila es que se emplea la conciencia de una empresa cuando tal conducta rinde, y la conciencia es puesta de lado cuando esto rinde (*ibid.*, p. 308).

Pretender que la competencia es una ley capaz de contrarrestar esta característica inherente al capitalismo, es no entender la relación entre el principio de la ganancia y la competencia, entre esta y el monopolio.

Los ejemplos que proporcionan los autores citados, basados sobre todo en las denuncias de Ralph Nader, son simplemente escalofrantes. Los casos tan conocidos de los accidentes automovilísticos y de los remedios que hacen daño severo, muestran la gravedad de lo que se llama “crímenes de cuello blanco”. Estos crímenes tienen consecuencias fatales para millones de personas, pero son en general impersonales, además de ser cometidos por personas ricas y de alto prestigio social, al contrario de los crímenes violentos, que en general son claramente descubiertos y cometidos por los pobres.

El poder de corrupción del capital, que no el tamaño de las empresas, debe explicar la enorme sucesión de datos sobre la corrupción a nivel de las empresas y de la burocracia estatal que los autores citan tan abundantemente. Esta corrupción es lo que demuestra que el Estado no solo permite la fabricación de productos claramente dañinos, sino que también dé exclusividad a esos productos y los trate monopolícamente en las compras estatales. Esta corrupción explica que aquellos que se levantan contra este tipo de crímenes son cesados o tienen que renunciar.

El desgaste moral que provoca una sociedad en decadencia puede ser sentido en la forma como tales problemas son percibidos por estos militantes de la causa de los consumidores y pequeños propietarios.

Es importante el ser meticulosos y precisos al establecer la distinción entre fracturas de brazos y quemaduras causadas por criminales organizados y fracturas y quemaduras de lavadoras y hornillos a gas instalados en el suelo (60.000 niños sufrieron anualmente quemaduras de un peligroso tipo de fogón a gas). El crimen organizado es razonado y sistemático. Las víctimas son escogidas deliberadamente. Un rival o uno que puede llegar a serlo debe ser eliminado. Hay que tomar venganza. Hay que dar una lección. Por muy primitivas que sean las técnicas, las víctimas son designadas por un proceso racional y las víctimas entienden el sistema tan bien como sus torturadores o asesinos, si se

llega a esto. Un sistema racional de este tipo no es el que siguen las empresas en su conducta amoral. Estas buscan sobrevivir y prosperar, no cometer delitos. Las víctimas caen al azar. No se quiere dar lecciones. Todo es, podemos decirlo, tan impersonal como una decisión en el Pentágono, o en la Casa Blanca, que traiga como resultado una descarga de bombas sobre los poblados de Vietnam (*ibid.*, p. 322).

Es innecesario insistir en que el movimiento *antitrust* se ha preocupado por las proyecciones internacionales del proceso de concentración. Ve en la expansión internacional de las empresas, que están a punto de constituirse en un nuevo tipo de empresas de carácter multinacional, una amenaza. Los varios estudios realizados por la comisión *antitrust* sobre el tema se suman a otros muchos que se han dedicado recientemente a develar el funcionamiento de estas compañías⁵¹. No solo se hace evidente su control sobre la política exterior norteamericana, sino sobre los gobiernos de otras naciones. Asimismo, tales compañías tienden a profundizar el proceso de concentración anteriormente descrito. Las operaciones tipo cártel son de nivel internacional, determinando cuotas de producción, manejando precios internos y de exportación, con un sistema de pesados castigos a los indisciplinados. Técnicas nacionales de concentración se proyectan internacionalmente en formas cada vez más avanzadas. Por esto los autores de *América, Inc.* exclaman:

El colmo de la concentración es la actuación en los mercados internacionales del mismo modo en que se actúa en los mercados nacionales concentrados. La industria internacional del aluminio ha alcanzado este pináculo [...]

Pero no es solo el aluminio, sino que también el cobre, el zinc, el estaño y el petróleo han llegado a este grado.

Estos inmensos intereses privados internacionales han sobrepasado los puros acuerdos de cárteles para realizar un gigantesco conjunto de fusiones a escala internacional, que ha producido una complejísima red de relaciones de capital a nivel internacional. En este plano, ocupa un papel especial el crecimiento del capital bancario internacional, que así describen los autores en el libro discutido:

51. Véanse: *International Aspects of Antitrust*, 2 t., y *Economic Concentration*, t. II.

Un testimonio ante la subcomisión senatorial de lucha contra los trusts y monopolios en 1966 reveló que un pequeño número de bancos dominan los préstamos internacionales realizados por las instituciones norteamericanas. Por ejemplo, el 80% de todos los créditos extranjeros está en manos de dieciséis bancos únicamente. En marzo de 1966 trece bancos de Estados Unidos operaban con sucursales en el extranjero con un número total de oficinas que alcanzaba 213. Un testigo experto [en estos asuntos] dijo: “los servicios bancarios extranjeros más extensos son realizados por los tres mayores bancos del país y tales sistemas rodean completamente el globo” [...]. La asociación entre bancos y otras empresas norteamericanas se extiende a todo el mundo donde operan las empresas internacionales (*ibid.*, p. 363).

Estos bancos captan los ahorros generados en los países extranjeros y los destinan en favor de las empresas norteamericanas que se instalan en ellos. Particularmente manejan los *euro* y *asian dollars*.

Mintz y Cohen buscan refutar los planteamientos hoy en día famosos de Servan Schreiber en su *Desafío norteamericano*, donde llama a la empresa europea a seguir los caminos de concentración y centralización norteamericanos. Ellos retoman las tesis que defienden la superioridad de las plantas medias sobre las gigantes. Los datos recogidos por la revista *Fortune* de junio de 1970 muestran que la eficacia de los gigantes es un gran mito:

las empresas estadounidenses incluidas en el segundo grupo de quinientas eran más rentables, y, por lo tanto, más eficientes que el de las quinientas más importantes. De hecho un segundo estudio de *Fortune*, realizado en agosto de 1970, demostró que a las cien principales empresas extranjeras les iba mejor en 1969 que a las quinientas compañías norteamericanas más importantes, en ambos conceptos de ventas y provechos, a pesar de la disparidad de tallas (*ibid.*, p. 374).

¿Cuál es pues la razón de la expansión de las empresas norteamericanas en el exterior?

No cabe duda de que las firmas gigantes norteamericanas han sido apoyadas para entrar en los mercados extranjeros por su acceso a los capitales nacionales y extranjeros. Pero este es un atributo de poder y no de eficiencia (*ibid.*, p. 375).

Esta afirmación resume en gran medida la esencia de la crítica de los autores y del movimiento antimonopólico al monopolio y al capital. Este no ejerce su papel hegemónico en la economía en virtud de su capacidad y eficiencia, sino del uso de la fuerza, con apoyo muchas veces del Estado y de todo el aparato financiero, publicitario, etc., de que dispone. Planteado desde un punto de vista estático y analítico, el razonamiento no es absurdo. Su base, es en parte verdadera: el gigantismo no es en sí una garantía de eficiencia. El monopolio, particularmente, tiende a disminuir la eficiencia y el desarrollo tecnológico posible. Sin embargo, la lógica de los autores es incompleta al sacar de ahí la consecuencia lógico-formal de que las medianas y pequeñas empresas pueden actuar con mayor eficiencia.

En primer lugar, los autores no toman en consideración el papel de programación global que ejerce el monopolio. Nadie puede asegurar que las medianas empresas, fuera de una planificación global y actuando según los estrechos objetivos de la ganancia, llevarían a un menor desperdicio global de la economía que los monopolios (aun cuando sean más eficientes individualmente).

En segundo lugar, la sociedad y la economía capitalistas concretas están basadas en la acumulación del capital, en el poder del dinero, de quien disponga de mayor capacidad financiera para comprar en el mercado. Lo que los autores y los demás miembros del movimiento *antitrust* no son capaces de comprender es el vínculo necesario e inherente que existe entre la competencia y el monopolio. Este es producto necesario de aquella.

3. MOVIMIENTO *ANTITRUST* Y MOVIMIENTO SOCIALISTA

Por esto son tan pobres las soluciones que presenta el movimiento *antitrust* para esta aplastante realidad que ha ayudado tanto a describir. Su análisis y descripción del monopolio y la concentración son esencialmente erróneos; se basan en hechos aislados y no conectados entre sí por una estructura de relaciones; pero no se le puede negar su importancia para la masa gigantesca de datos que nos entregan. Por la razón anterior, su interpretación teórica y su previsión de los acontecimientos es absolutamente equivocada. Como vimos, el monopolio no es un producto de la maldad de unos pocos, de su ambición, etc. Asimismo, el monopolio no conduce a una situación paradójica que los

autores no se atreven a imaginar, sino al desarrollo de violentas contradicciones en su seno. Una de esas contradicciones se refiere a la pequeña, y aun la mediana burguesía, que ven aplastado su desarrollo. Pero esta contradicción no conduce a un antagonismo, sino a un afán desesperado e inútil por moderar un proceso irreversible.

El carácter de clase de tales críticas lo pone en evidencia su odio al proletariado organizado y el rechazo total a este como una fuerza contrarrestante. La pequeña burguesía de otros países, donde el proletariado está políticamente organizado y le ofrece una fórmula que implica su destrucción lenta y planificada en el seno de una sociedad socialista, ha variado su posición frente a esta clase social y su ideología, buscando algunas fórmulas intermedias de alianzas tácticas.

Desgraciadamente, el proletariado norteamericano no ha logrado perfilar su autonomía de clase suficientemente para proponer una alternativa socialista a esta monstruosa sociedad del monopolio. Por el contrario, sumido en el sindicalismo más mezquino y corporativo, ha adoptado el anticomunismo como doctrina y ha buscado oponer al gran capital solamente la fuerza de su organización sindical en el plano puramente reivindicativo. En lo político ha seguido confusamente los planteamientos del gran capital. Mientras la economía demostraba un crecimiento más o menos constante, aunque incapaz de generar una situación de pleno empleo (pero dígase de paso que el grueso del desempleo lo soportan los extranjeros, los negros, los chicanos y los puertorriqueños), esta postura tuvo su efectividad. Desde que en 1958 y después de 1967 se mostraron los límites de estos caminos, ha surgido una gran inquietud en la clase obrera norteamericana, sobre todo en los sectores más jóvenes (particularmente afectados por el desempleo, así como entre los trabajadores “de color”).

Estos hechos recientes nos hacen creer que el proletariado norteamericano ya no es completamente ajeno al movimiento radical que se desarrolló en los últimos años en Estados Unidos. Pero en el seno de este movimiento proliferan tendencias anarquistas que coinciden en muchos puntos con la limitada crítica realizada por el movimiento *antitrust* al gran capital. Tales tendencias pueden producir una gran confusión ideológica. De un lado, el movimiento *antitrust*, por su larga tradición, al llevar a sus militantes a nuevas frustraciones, puede alimentar de cuadros y de apoyo popular al movimiento

radical, y esto es positivo. De otro lado, la difusión y mantenimiento de la confusión ideológica que representan sus concepciones, puede llevar a todo el movimiento al fracaso. Asimismo, la confusión ideológica de la clase obrera norteamericana, que no ha sido capaz de ofrecer una alternativa propia de carácter socialista al capitalismo monopólico, la incapacitaría para canalizar estas frustraciones hacia un movimiento revolucionario. Esta es pues la dramática situación.

Programáticamente, la sociedad norteamericana deberá dividirse cada vez más entre un programa de afirmación del monopolio con sus tendencias autoritarias, o en otros de división y limitación del monopolio en nombre de un liberalismo sin eficacia. La otra opción sería aquella que se plantease la idea de una democracia industrial basada en la transformación total de la sociedad, que se apoyaría básicamente en un movimiento sindical reformado y en un vasto movimiento ideológico antiimperialista, antimonopólico (identificando monopolio y capitalismo) y democrático, que tenga por objetivo llevar a Estados Unidos y al mundo hacia una sociedad socialista.

¿En qué sentido la crítica realizada por el movimiento antimonopólico y las soluciones que presenta pueden ser revertidas en favor de una unidad táctica con el movimiento democrático popular?

En primer lugar, hay que incorporar, dentro de un análisis dialéctico materialista, los vastos conocimientos que entrega el movimiento antimonopólico a un estudio del capitalismo contemporáneo, que haga resaltar con toda claridad el carácter y funcionamiento de la economía y sociedad actuales.

En segundo lugar, habría que analizar las soluciones que propone, las cuales están evidentemente condicionadas por los límites de clase e ideológicos, ya demostrados en su actividad crítica y analítica.

Para los autores de *América, Inc.*, sus argumentos demuestran la posibilidad de dividir a las grandes corporaciones a fin de restablecer las condiciones de competencia que según creen favorecen la eficacia, la democracia y el progreso. En la página 380 afirman:

La definición del poder económico es indispensable para una sociedad que aspire a responder a las rectas exigencias económicas y sociales de los ciudadanos libres. Esto no significa un retorno a las herrerías en los traspacios, así como

tampoco la difusión de poder político no apunta a un retorno al municipio como unidad ideal de gobierno. Pero esto sí significa que la empresa gigante debe ser disgregada. Ni la empresa gigante ni el gobierno gigante deben ser reguladores de la economía; es preciso que haya competencia, así siempre.

Vimos ya las desviaciones teóricas y de análisis y las bases de clase que llevan a este ingenuo planteamiento; este es absolutamente incompatible con un programa de carácter popular, que defienda firmemente la nacionalización de la gran empresa y que busque crear una verdadera democracia por medio del control obrero en la empresa y del cambio del carácter del Estado. Un ejemplo reciente de la oposición instintiva entre la pequeña burguesía y el proletariado ante al monopolio lo fue la reacción frente a las especulaciones realizadas por los *trusts* petroleros, en ocasión del embargo de la venta de petróleo hecho por los países árabes. Después de constatar las enormes ganancias y maniobras especulativas realizadas por esos *trusts*, la dirección de la AFL-CIO, a pesar de todo su entreguismo, amenazó con exigir la nacionalización de los *trusts* de petróleo, mientras que el senador Church exigía en el Senado su desmembramiento en empresas menores (como si no bastase el desmembramiento de la Standard Oil en 1912. ¿Para lograr qué objetivos?).

Los autores plantean algunas medidas de regulación y control como la necesidad de una ley federal de registro de las empresas, la formación de empresas estatales competitivas, el aumento de la responsabilidad individual de los directores y ejecutivos en las penalidades y castigos, la mejoría de los mecanismos de regulación bajo mayor vigilancia de los consumidores, una ley de seguridad de los productos, etc. No hay duda que en muchos de estos puntos hay reformas económicas que permiten desarrollar una lucha limitada en contra de los monopolios y en defensa del poder de compra de las masas. En muchas de esas cuestiones hay una base de acuerdo táctico entre un posible movimiento popular de corte socialista en Estados Unidos y el movimiento liberal *antitrust*.

Donde un acuerdo táctico tendría un mayor valor, sería en la lucha por limitar el control de los monopolios sobre los medios de difusión y sobre el aparato electoral y de poder en general. Las medidas en pro de la limitación de gastos en las campañas, por garantizar mayor libertad de información y menos dependencia de la publicidad, son absolutamente necesarias aunque

insuficientes para permitir una renovación ideológica en los Estados Unidos y abrir camino hacia una regeneración del movimiento obrero y popular.

De esta manera, un movimiento obrero consciente y una intelectualidad revolucionaria ligada a él, podrían abrir camino hacia un movimiento transformador de la sociedad norteamericana. La lucha fratricida que libran hoy en día entre sí sectores del gran capital, respecto de cuestiones vitales para su supervivencia, y el carácter antipopular de las medidas anticíclicas que se ven obligados a tomar los gobiernos para salvar a la economía capitalista de una crisis similar a la de los años 30, la anarquía económica y racial que se agiganta, los sufrimientos impuestos a grandes masas del proletariado y también a la pequeña burguesía, crean condiciones favorables para el surgimiento de un movimiento socialista en Estados Unidos que se apoye en amplias capas del proletariado pobre y desempleado (negros, chicanos, puertorriqueños y jóvenes) y también en sus sectores más acomodados (amenazados por la inflación y la crisis), en los sectores proletarizados de la pequeña burguesía, en el estudiantado radicalizado, en la intelectualidad liberal amargada por los fracasos de sus programas idealistas. En tales circunstancias, el gran caudal de información y crítica, realizado por el movimiento *antitrust*, debería ser aprovechado y canalizado para una correcta crítica de la economía y sociedad norteamericanas y para un programa socialista y revolucionario para este país gigante, que hoy en día es una base tan incontrastada del dominio del gran capital.

Si la joven izquierda norteamericana logra superar sus diferencias, basadas en confusas alternativas ideológicas que no hacen más que disfrazar su origen pequeñoburgués, y consigue superar su distancia de las masas, determinada en buena medida por su idealismo y doctrinarismo debidos a su origen de clase y su inexperiencia, y camina en la dirección de un amplio movimiento de masas de tendencia socialista, el proletariado de los países adelantados y los pueblos del Tercer Mundo sentirán un gran estímulo para su lucha. Y el dominio del gran capital sufrirá un fuerte y definitivo embate. Se abrirá una nueva era en la lucha por una nueva humanidad.

Inflación permanente, depresión prolongada, desempleo, crisis de hegemonía, luchas internas de la clase dominante, inconformidad de la pequeña burguesía, amplio debilitamiento de la acción de los monopolios en el plano económico y político (caso Watergate), secuelas de la guerra de

Vietnam, insurgencia de los pueblos colonizados internos, crisis mundial del capitalismo. En este cuadro histórico de crisis, tales esperanzas no pueden ser infundadas. Nuestros próximos pasos serán en el sentido de analizar esa crisis.