

338.952:2

1. - Empresas
multinacionales
I. - títulos

Theotonio Dos Santos

**Imperialismo y
Empresas Multinacionales**

Se-3.602

Editorial Galerna

PARTE PRIMERA:

**LAS CONTRADICCIONES
DEL IMPERIALISMO
CONTEMPORANEO**

BIBLIOTECA DE LA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Pres. C.D. Libr. Platense
\$ 13.- Inv. E. 438 9.66
Fecha 3/4/74

Primera edición: diciembre 1973
Tapa: Isabel Carballo
© 1973, Editorial Galerna
Tucumán 1427, Buenos Aires
Hecho el depósito que indica la ley 11723
Derechos reservados para todos los países
e idiomas.
Impreso en la Argentina

NOTA PREVIA

Este trabajo adelanta algunas de nuestras conclusiones sobre el carácter del imperialismo contemporáneo que son el resultado de un largo esfuerzo de investigaciones del Area de Relaciones de Dependencia en el Centro de Estudios Socio-Económicos. Por razones de conveniencia, adoptamos para la exposición la forma de tesis presentadas sin mayor preocupación de comprobación empírica, lo que ciertamente podrá resultar muy desagradable para el lector.

Pero hemos creído que, en el momento en que la crisis del capitalismo ha asumido las graves manifestaciones que presenciamos, hace falta un intento de razonamiento general que permita explicar ciertos procesos particulares, sin pasar por una amplia demostración analítica.

Prometemos para un período de tiempo no muy largo, presentar estudios más detallados sobre los temas aquí tratados y sugerimos, al mismo tiempo, que se profundice el debate sobre la naturaleza y las formas de las contradicciones del imperialismo contemporáneo.

Nuestro trabajo empieza por caracterizar sumariamente el carácter de clase de las relaciones económicas internacionales para situar dentro de ellas el proceso de integración monopólica mundial. Sólo después de estos planteamientos introductorios hemos entrado en el tema, estudiando la contradicción principal del imperialismo

contemporáneo y sus manifestaciones. Este procedimiento se hizo necesario porque la definición de la contradicción principal del imperialismo contemporáneo exigía situar correctamente su naturaleza y ésta es determinada fundamentalmente por su enfrentamiento interno y externo con el proletariado y el sistema socialista que lo representa, así como por el alto grado de concentración monopólica a que llegaron las relaciones económicas internacionales dentro del capitalismo.

I Notas sobre la lucha de clases en el plano internacional

El sistema económico internacional contemporáneo se caracteriza por un profundo y contradictorio proceso de integración en dos grandes bloques en conflicto. Definir el carácter de este conflicto es esencial para la comprensión de ese sistema.

Esta definición supone una toma de posición frente al sentido de la historia contemporánea y debe ser el resultado de un análisis de la historia desde una perspectiva muy amplia. No es valedero hacer una descripción puramente empírica de esos bloques como si se tratara de dos ideologías estáticas en choque. Al hacerlo se estaría tomando una posición ideológica, al ocultar el carácter mortal de los sistemas económicos. Creemos que es necesario, por lo tanto, plantear de manera muy general cómo vemos nosotros las relaciones entre los dos grandes bloques que son las bases de la economía mundial.

Sobre el carácter de este conflicto planteamos

cuatro tesis:

En primer lugar, éste no es esencialmente un conflicto entre dos bloques de naciones sino entre dos clases sociales de base internacional y de los dos modos de producción distintos que ellas representan.

En segundo lugar, éste es un conflicto de carácter antagónico pues son ellos modos de producción de vocación universal cuya coexistencia es históricamente limitada.

En tercer lugar, en la lucha entre estos dos modos de producción (que se expresa en conflicto entre clases, naciones y grupos sociales concretos) uno de ellos está en la defensiva, perdiendo terreno y posición desde 1917.

En cuarto lugar, las formas históricas concretas que han asumido estos modos de producción son muy diversificadas. No se excluye por lo tanto la posibilidad de que se produzcan graves conflictos entre las unidades nacionales con dominancia de un mismo modo de producción. También es posible y a veces necesario que se produzcan graves conflictos entre los *momentos concretos* de desarrollo de un determinado modo de producción (las formas o cristalizaciones que asumen en los distintos momentos históricos) y sus leyes de desarrollo.

Pasaremos a hacer una discusión superficial de nuestros puntos de vista sobre cada una de esas tesis, a título de introducir un cuadro general para el análisis del imperialismo contemporáneo.

1. *El carácter de clase
de los conflictos internacionales.*

Como indica el nombre, las relaciones *internacionales* son descritas por el pensamiento económico y político dominante como un intercambio de naciones dependientes entre sí. Esta concepción lleva hacia el plano internacional el principio ideológico que orienta todas las ciencias sociales liberal-burguesas, las cuales toman al individuo como el centro de la sociedad. Para ellas, la sociedad es una inter-acción entre individuos libres. De la misma manera en el plano de la naturaleza se ven las relaciones entre los animales como de competición a base del instinto de conservación de la especie, en términos de una conservación del individuo; también el espacio físico es entendido como el marco del movimiento de unidades individuales que son los cuerpos. El pensamiento analítico liberal razona siempre a partir de las unidades como única existencia real.

No podía dejar de producirse el mismo fenómeno en el plano internacional. Naciones libres defienden sus intereses propios en las relaciones con otras naciones libres. Como lo establece la teoría de la sociedad liberal, si cada nación defiende su interés privado, ésta se desarrollará y crecerá aumentando su capacidad de negociar con las otras naciones y todos ganarán en ajustarse mutuamente al movimiento espontáneo del comercio mundial, regido por la ley de los costos comparados.

Así como, a nivel nacional, los individuos independientes son libres y siguen motivaciones propias y no se puede hablar de clases sociales, sino

como clasificación de individuos según distintos criterios, también en las relaciones internacionales los posibles bloques de países se forman en la medida en que ellos reúnen puntos de vista e intereses nacionales coincidentes.

Desde este prisma, las clases sociales no son y no pueden ser entendidas como un elemento fundamental de las relaciones nacionales e internacionales.

La prensa, los libros, las teorías crean en las personas una percepción absolutamente indiscutible de que el mundo es un conjunto de naciones libres e independientes, así como ellos nos hacen creer que la sociedad es un conjunto de individuos. Romper este bloqueo, que más que ideológico es parte de nuestra propia percepción del mundo, es tarea científica que exige un enorme esfuerzo teórico para sobrepasar la apariencia inmediata de los fenómenos.

Por esto, cuando analizamos el carácter de clase de las contradicciones entre las formaciones sociales que componen el actual sistema internacional, queremos referirnos a una realidad que sólo puede ser aprehendida de manera contradictoria: al mismo tiempo como abstracta y como concreta. Este carácter de clase de la contradicción fundamental dentro del sistema internacional se presenta como abstracto porque estas clases no se enfrentan de una manera directa y frontal sino a través de un sinnúmero de mediaciones que ocultan la pureza del antagonismo que determina en última instancia el movimiento real de dicho sistema.

El carácter abstracto del análisis de este antagonismo se revela también en el hecho de que tal contradicción no siempre asume una forma clara

en el movimiento concreto. Por el contrario, las clases antagónicas viven distintas experiencias nacionales y regionales que desconectan a los miembros de cada clase entre sí y, a veces, los llevan a tener intereses inmediatos contradictorios. Aún más decisivo es el hecho de que el proletariado se encuentra sometido ideológicamente por la burguesía en los contextos nacionales en que ésta es aún dominante¹. Por esta razón, este antagonismo no toma cuerpo sino en momentos muy decisivos y cruciales en los cuales se refuerzan los intereses internacionales de la clase revolucionaria y se deshace el control político e ideológico de la clase dominante.

Esta contradicción de clases es al mismo tiempo muy concreta porque sólo ella explica las grandes líneas de demarcación de los conflictos mundiales, señala sus límites y sus direcciones posibles. Por detrás de los vaivenes tácticos, de los acuerdos provisorios, de las degeneraciones de los sistemas políticos de los representantes organizados de las distintas clases, está el antagonismo que las separa, el cual explica esos movimientos aparentemente sin sentido y permite encontrar las determinaciones básicas del proceso real, que se manifiesta a través del complejo y fluido sistema de relaciones internacionales.

Esta discusión fundamentalmente metodológica se hace necesaria porque hay profundos intereses sociales que buscan ocultar el carácter de clase de los antagonismos internacionales. Estos están identificados sea con la supervivencia del modo de producción capitalista, sea con las cristali-

¹ En *La Ideología alemana*, Marx y Engels establecieron la relación entre dominación de clase y dominación ideológica que es fundamental en la concepción leninista del partido revolucionario y del rol de la teoría revolucionaria.

zaciones históricas del modo de producción socialista. Es inherente a la ideología burguesa ocultar el carácter de clase de los conflictos nacionales e internacionales. Ella los representará siempre bajo la forma de confrontaciones entre sistemas políticos o libertarios o no, eficientes o ineficientes, elitistas y de masa, etc., buscando analizarlos bajo el prisma de un humanismo más o menos formal, general y ahistórico, o los encuadrará en algunos modelos abstractos, pero jamás podrá aceptar abiertamente su contenido de clase. Siempre tendrá, sin embargo, que referenciar su sistema a la conservación de la propiedad privada (o, ideológicamente, de la "libre empresa") que es el fundamento de la sociedad de clase, oponiéndose al mismo tiempo a la propiedad colectiva que es la condición necesaria para la destrucción de las relaciones de clase. El conflicto entre los dos modos de producción antagónicos aparece pues de una u otra forma.

Más compleja, sin embargo, es la forma de ocultar el carácter de clase de las relaciones internacionales por parte de los intereses de la burocracia y la tecnocracia, las cuales se interesan en mantener las formas degeneradas de poder dentro del bloque socialista². Estos intereses son evidentemente contradictorios. De un lado, tienen que presentar el régimen de producción

² Esta afirmación supone una posición definida sobre el carácter de las sociedades socialistas que no podemos explicar aquí. Para nosotros ellas son sociedades socialistas en la medida que impusieron el principio de la planificación social sobre el principio del mercado en base a la propiedad colectiva. Sin embargo, el poder se ha degenerado por la formación de una capa social burocrática (y más modernamente se formó también una élite tecnocrática) que, sin poseer la propiedad de los medios de producción, influye decisivamente sobre la utilización del excedente económico y su distribución. Esta decisión no es sin embargo

socialista como históricamente superior y por lo tanto universalista por naturaleza y de carácter transitorio hacia un modo de producción nuevo, que es el comunismo. Tienen que identificar asimismo la base internacional de clase en que se sustentan los países socialistas. Pero es evidente que el desarrollo del socialismo a nivel internacional entra en contradicción con la conservación de gran parte del aparato estatal existente y de los privilegios sociales actualmente vigentes, los cuales sólo se justifican debido a la real amenaza militar en que vive el bloque socialista y a las deformaciones de estructura que se originaron durante los 50 años de aislamiento de la primera nación socialista por un capitalismo aun relativamente más fuerte y violentamente agresor. Pero los intereses de la casta burocrática y tecnocrática creados en este período tienden a cristalizarse y a paralizar la lucha de clases en el interior del sistema socialista buscando negarla o deformar su contenido³. Al mismo tiempo, estos

arbitraria y se encuentra limitada necesariamente por dos factores: en el interior, la clase obrera, cuyos intereses ella tiene que defender para garantizar su propia supervivencia como capa social que no ocupa un rol fundamental en la producción y, desde el exterior, la amenaza imperialista que, al mismo tiempo que amenaza la supervivencia del socialismo, favorece a la expansión plétorica del aparato estatal (burocracia, más represión, más ejército, etc.) y por lo tanto a la reproducción de la capa burocrática en tanto grupo social con intereses propios.

Creemos, pues, absolutamente falsas las concepciones sobre una vuelta de la Unión Soviética al capitalismo. Tal vuelta sólo sería posible si el movimiento revolucionario mundial no avanzara y el imperialismo no se debilitara progresivamente. A pesar de importantes derrotas, la historia de la postguerra ha sido un ejemplo de victorias suficientemente significativas para impedir una predominancia de la contrarrevolución y abrir camino hacia nuevas victorias para el socialismo.

³ Es significativo ver cómo en la actualidad ya no se hace nece-

intereses conservadores acentúan el espíritu nacionalista así como buscan afirmar la superioridad histórica del régimen socialista, debido más que nada a su capacidad productiva y eficiencia que a su contenido social. Se busca así reducir la contradicción internacional fundamental a una competición entre dos bloques de países de sistemas diferentes y sólo secundariamente se admite la confrontación entre dos clases antagónicas. Se convierte así una consigna táctica de coexistencia pacífica en una situación estratégica, más o menos permanente.

Tales desvíos ideológicos tienen sus limitaciones, pues la realidad cotidiana de la lucha de clases a nivel internacional corroe diariamente esta pretendida estabilidad, obligando a reformular constantemente estas concepciones ideológicas, cuya expresión más refinada se oculta bajo la forma

sario justificar teóricamente las diferencias salariales entre burócratas, científicos, técnicos y obreros. La existencia de un fuerte Estado nacional, de un enorme ejército regular, de motivaciones económicas significativas para ciertos sectores son condiciones necesarias de la supervivencia del socialismo frente a la amenaza imperialista constante. Pero son, al mismo tiempo, un fuerte elemento de deformación del poder estatal en el interior. Ocultar esta contradicción lleva a la cristalización de estas deformaciones por sobre las necesidades históricas reales y a la autorreproducción de esos intereses. Medidas de vinculación de los burócratas y tecnócratas civiles o militares con tareas productivas, de cambios constantes de puestos, de eliminación de jerarquías rígidas, etc. son necesarias pero no *resuelven* la contradicción principal que es la *necesidad* histórica de conservar este aparato represivo debido a la lucha de clases internacional. Y aquí viene el fuerte elemento contradictorio de la situación: en la medida que avance el socialismo en el plano mundial, deben desaparecer estas instituciones y por lo tanto ellas preparan su propio fin. Pero esta contradicción es intrínseca a la dictadura del proletariado. El proletariado es, según el análisis de Marx y Engels, la única clase llamada a destruir a todas las clases, incluso, por lo tanto, a sí misma. Se puede suponer pues, que esta dialéctica lleve a complejas situaciones históricas en el proceso de su desarrollo.

más pura del humanismo socialista de derecha o de otras más eclécticas.

2. *El carácter antagónico del conflicto y la decadencia imperialista.*

El segundo aspecto del sistema internacional contemporáneo es el carácter antagónico de la lucha de clases que se realiza en el plano internacional.

Se hace necesario reafirmar muy marcadamente este carácter de las relaciones entre estos dos modos de producción.

Ellos no se confrontan en un determinado momento histórico como dos modelos o utopías que existen en la cabeza de las personas. Ellos son radicalmente distintos y opuestos como producto del propio desarrollo de la economía mundial.

En la antigüedad han podido supervivir regímenes de producción suficientemente distintos como el feudal, el esclavista y el asiático sin que esto llevara necesariamente a un enfrentamiento entre ellos, pues eran regímenes de base local y regional que no necesitaban expandirse indefinidamente.

No fue éste el caso del capitalismo. Al basarse en la acumulación ampliada del capital, el capitalismo, que nace dentro del mercado mundial, ha generado una tal concentración de su base productiva que no le permite quedarse ni en los marcos locales, ni regionales, ni aun nacionales. El surgimiento del imperialismo al final del siglo XIX y las dos guerras inter-imperialistas de nuestro siglo, han demostrado que este régimen no

puede quedarse limitado a un plano nacional. Por la propia naturaleza de su funcionamiento, basado en el crecimiento constante de la tasa y de la masa de las ganancias, el capitalismo es un régimen universal.

El socialismo es no sólo el heredero del desarrollo de las fuerzas productivas que promueve el capitalismo sino también permite elevar muchas veces su ritmo. Su vocación planetaria es pues necesaria. Además, su existencia actual, como regímenes nacionales, se articula con el movimiento obrero y los movimientos populares de los países capitalistas cuyas contradicciones internas llevan al constante desarrollo de una alternativa socialista en su interior. Al mismo tiempo, la superioridad del socialismo como instrumento de dominio de la naturaleza por el hombre lleva a una mayor capacidad relativa de desarrollo de los países socialistas frente a los capitalistas y hace cambiar continuamente la correlación de fuerzas en favor de éstos. Tal situación llevaría a largo plazo a permitir una superioridad económica relativa de los países socialistas sobre los capitalistas. Antes que esto pase, la propia lucha de clases va cambiando la historia en favor del socialismo a través del desarrollo de la revolución a nivel mundial, que cambia bruscamente la correlación de fuerzas en varias partes.

Pasamos al estudio del tercer aspecto del actual sistema económico mundial: los dos modos de producción en lucha no tienen un valor igual y no se desarrollan paralelamente.

Como hemos visto, todo equilibrio entre ellos es relativo y precario, siendo negado cotidianamente por el carácter históricamente superado del capitalismo y por el creciente desarrollo de las fuerzas socialistas.

En resumen: el capitalismo es un régimen decadente, inmerso en una crisis final insalvable, en tanto que el socialismo es un régimen revolucionario cuyas crisis internas lo depuran de sus limitaciones y abren nuevos horizontes de desarrollo y evolución. Las razones de esto ya las hemos visto en buena parte, no se trata aquí de analizarlas. En la historia, el capitalismo ha desempeñado un rol semejante frente al feudalismo y otras formaciones precapitalistas a pesar de que, por su carácter explotador, lo hizo de manera mucho más violenta y salvaje.

3. *La dialéctica de la construcción del socialismo mundial.*

Llegamos así al cuarto aspecto de este sistema mundial. Tanto el modo de producción capitalista como el socialista se desarrollan históricamente en diferentes niveles, con intereses específicos, en circunstancias diferenciadas por países y regiones. A pesar de su vocación internacional, el capitalismo no ha podido y no puede eliminar su base nacional. También el socialismo, antes de convertirse en un modo de producción planetario continúa apoyándose en bases nacionales. De ahí nacen los diversos bloques nacionales y las diferenciaciones importantes de intereses y de políticas entre distintos Estados dentro del mismo bloque. Tal diversidad de intereses puede aumentar o disminuir en las distintas coyunturas históricas; ellas no eliminan sin embargo la unidad básica de intereses que los unifica, que es dada por las clases sociales que fundamentan los distintos regímenes.

La variación se impone no sólo en función del grado de desarrollo distinto de las fuerzas productivas sino aun en función de las relaciones internas dentro de cada bloque. En el bloque capitalista, las relaciones internas están condicionadas por el carácter de clase del sistema. Este se apoya en la explotación del trabajo por el capital tanto en el plan nacional como internacional. El movimiento de capitales desde un país central y dominante hacia los dominados o dependientes determina estructuras sociales distintas y dinámicas sociales específicas al interior del mismo modo de producción.

El capital busca apropiarse de la fuerza de trabajo planetaria subyugándola a la producción de plusvalía. La exportación de capitales es el instrumento que realiza tales objetivos. La existencia de un mercado mundial de bienes, de capitales y de mano de obra son las condiciones que permiten esta exportación. Es decir, el desarrollo del mercado mundial precede al desarrollo de la producción capitalista mundial.

Vemos así que el movimiento de capitales en el plano mundial exige cambios de estructura en las relaciones internacionales y nacionales. El intercambio simple de mercancías se podía hacer entre regímenes productivos distintos en la etapa del capitalismo comercial y financiero. En el capitalismo industrial-liberal tales condiciones empiezan a quebrarse, en el capitalismo financiero (monopólico, industrial y exportador de capital) ellas entran en crisis definitiva y en el actual capitalismo monopólico integrado se hace imposible la supervivencia de esas relaciones precapitalistas. Se crean sin embargo nuevas contradicciones determinadas por el tipo de relaciones que

se producen en el interior del sistema capitalista mundial. Este no es un sistema de relaciones entre naciones libres y autónomas. Las relaciones son más que nada de explotación y dominación.

De un lado, exportación de capital; de otro lado, remesas de ganancias. De un lado, acreedores; de otro, deudores. De un lado, dominio tecnológico; de otro, subyugación tecnológica. De un lado, excedentes crecientes; de otro, excedentes exportados; de un lado, salarios más altos y expansión del mercado interno y de otro, salarios más bajos y limitación de este mercado. De un lado, acumulación de los efectos del desarrollo tecnológico, producción del conocimiento, etc.; de otro, subyugación a la tecnología exportable y a los conocimientos objetivados y no producción de ellos. En todos los planos —económico, político, social y cultural— se establece una relación cuyos efectos sobre las respectivas estructuras sociales tienen que ser antagónicos. Se producen así dos formaciones sociales distintas en el interior de un mismo sistema económico, con base en la dominación de un mismo modo de producción.

En el bloque socialista hay también relaciones desiguales y desventajosas para los países menos desarrollados, pero ellas no asumen la forma de una explotación directa del trabajo, lo que sólo el capital puede hacer en el plano internacional. Los sistemas precapitalistas tuvieron que utilizar sea la expropiación pura y simple, sea la cobranza de impuestos. En el socialismo tales relaciones no pueden darse en forma permanente. Entre los países socialistas hay relaciones comerciales regidas en parte por intereses políticos,

pero también, en buena parte, por las leyes del valor. Esto produce relaciones comerciales desfavorables para los países más atrasados en general en la medida que se acepta la estructura de precios del mercado mundial capitalista. (Pero puede darse lo contrario también, cuando las necesidades de ayuda permiten el no pago indefinido de los préstamos. Esta crítica fue hecha por Guevara en su discurso de Argelia, pero no fue suficientemente desarrollada).

Más concretas son sin embargo las quejas apuntadas sobre todo por Rumania en lo que respecta a los efectos del comercio intra-bloque. Este sujeta a esos países a una situación antieconómica de obligarse a comprar productos más caros y de peor calidad al interior del bloque, produciéndose un desmejoramiento de sus ventajas relativas. Les obliga también a especializarse en campos menos favorables que aquellos que les permitirían un comercio más amplio con Occidente.

Tales razones son de carácter económico y no político, pero hay tres maneras de resolver los problemas planteados. La primera es dejar prevalecer las leyes de mercado y optar por un comercio en función de ventajas comparativas sin consideraciones políticas. La segunda es la de hacer prevalecer las razones políticas sobre las económicas. La tercera, es la de hacer avanzar la revolución mundial y sobrepasar los límites de un reducido bloque socialista. Hay que considerar que las tres soluciones no son radicalmente excluyentes y se combinan históricamente. La cuestión fundamental es sin embargo la de la jerarquía de las tres, lo que involucra importantes cuestiones de principio.

Si la primera solución es tomada como la principal se llega a una restauración capitalista. Si la segunda prevalece como principio, se fortalece el poder burocrático. Si la tercera es el criterio fundamental, se fortalece el avance del socialismo y prevalecen los intereses de la clase obrera.

De cualquier manera, es importante señalar que la supervivencia histórica del capitalismo y del comercio exterior con él, es un fuerte límite para el desarrollo de las relaciones socialistas entre las naciones del bloque socialista.

Por fin, las formas históricas (políticas, culturales, sociales, etc.) concretas que han asumido el desarrollo del capitalismo y del socialismo no son de ninguna manera iguales en las distintas unidades nacionales. El capitalismo no tiene que confundirse necesariamente con la democracia burguesa, ni con el fascismo o nazismo. Son circunstancias concretas de su desarrollo las que han llevado al predominio de tal o cual forma⁴.

Así también el socialismo no tiene necesariamente que reducirse a un único régimen, sea Soviético, sea una República Popular, o sea una Nueva Democracia. Las formas de transición que

⁴ Claro está que el desarrollo del capitalismo monopólico obliga a una centralización del poder en el Ejecutivo, pero no necesariamente debe esto llevar a un régimen político fascista. Esto depende de la fuerza de las clases sociales no identificadas con el monopolio, particularmente de la clase obrera, en su resistencia contra las tendencias dictatoriales determinadas por la necesidad de centralización de poder inherente al monopolio. La forma concreta histórica que asume el capitalismo no es fruto solamente de los intereses burgueses sino el resultado de la lucha de clases. La conservación de la sociedad capitalista es siempre una victoria precaria y cuestionada por las constantes crisis que la amenazan.

asuma la dictadura del proletariado dependerán de la correlación de fuerzas al interior de cada nación y también, sobre todo hoy día, del apoyo internacional que pueda obtener. El socialismo es un régimen social aún emergente y no se cristalizaron sus formas definitivas de desarrollo. Lo que conocemos son nada más que momentos históricos del apareamiento de esa nueva formación.

No hay duda de que Hobbes, Locke y Rousseau lograron definir elementos esenciales del régimen democrático-burgués. También las reflexiones de Lenin sobre la experiencia soviética les permitieron destacar elementos esenciales de un régimen socialista. Pero hay enormes mediaciones entre ciertos principios generales de un sistema y las formas concretas históricas que tiene que asumir en función del conjunto de circunstancias que operan a nivel internacional y nacional, en cada coyuntura.

Lo fundamental que queremos retener del análisis hecho es algo muy general. Se trata de asegurarse que el actual sistema internacional sea entendido como expresión de una lucha de clases que no se expresa siempre de una manera abierta y clara y que sufre la mediación de varios factores. Si de un lado hay que reconocer la importancia de estos otros factores, hay que subordinarlos sin embargo al aspecto principal —el clasista— de esas relaciones.

II. El proceso de integración monopólica mundial

Vimos pues que las relaciones entre los dos grandes bloques de naciones que componen el actual sistema mundial son altamente complejas pero hay determinaciones esenciales que las dirigen y las hacen pues inteligibles.

El bloque capitalista tiene, como vimos, un rol específico dentro del sistema de relaciones mundiales. El capitalismo es un sistema que alcanzó su auge de desarrollo en los fines del siglo XIX, cuando sus contradicciones internas lo llevaron a la lucha inter-imperialista, a la guerra mundial y, en seguida, a la apertura de una fase revolucionaria nueva con el surgimiento del primer estado obrero, la Unión Soviética. A partir de este momento el socialismo ya no se expresaba solamente en la fuerza de las organizaciones obreras, sino que pasaba a contar con una base nacional a la cual se sumó posteriormente un tercer elemento revolucionario, el movimiento de liberación de las naciones dependientes.

A partir de 1917, la historia del sistema capitalista mundial es la de su lucha por sobrevivir como formación social. En esta etapa, Estados Unidos busca asumir el rol hegemónico del sistema que había tenido Inglaterra en el siglo XIX y cuya pérdida abrió camino al conflicto mundial. Para garantizar esta hegemonía sobre un sistema que, después de los alegres años 20, entró en la definitiva crisis de los años 30, fue necesario pasar por una guerra en contra de las pretensiones del nazismo de unificar Europa bajo hegemonía alemana.

Al final de la II Guerra Mundial, Estados Unidos

emergía ya como una nación dominante. No sólo la guerra no había llegado a su territorio sino aun había permitido hacer el milagro que ningún país capitalista logró hasta 1950: le permitió recuperar los índices de producción de 1929 e incluso superarlos. De hecho, Alemania, Japón, Francia, Inglaterra y los demás países capitalistas europeos sólo logran restablecer el volumen de producción que habían alcanzado en 1929 hacia 1950. Por esta época Estados Unidos había alcanzado, debido al pleno empleo obtenido con la industria de guerra, elevar al doble su producción de 1929.

Empezando el período de postguerra, Estados Unidos se encontraba pues en una posición relativa extremadamente favorable dentro del sistema capitalista. Su ingreso nacional sumaba cerca del 50% del ingreso de las naciones capitalistas. Su participación en el comercio mundial era del 47%. Sus reservas de oro correspondían a cerca del 70% de las reservas mundiales. La productividad de su industria era varias veces más alta. Sus fuerzas militares estaban en todas partes del mundo capitalista y poseía la bomba atómica.

La posición relativa de Estados Unidos en la postguerra está determinada por tres grandes factores.

El primero es de orden estructural. El carácter anárquico que se deriva de la base competitiva del capitalismo lo induce a resolver por la fuerza esa competición, lo cual lleva inevitablemente a la concentración, la centralización y el monopolio. Esto pasa tanto a nivel nacional como internacional. Pero el monopolio no elimina la competición completamente sino que crea nuevas formas que obligan a una continua lucha

por mantener la hegemonía. Esta lucha asume así formas contradictorias en su desarrollo. La tendencia general del proceso es hacia una integración bajo la imposición de un centro hegemónico; pero tal tendencia no puede realizarse porque esta integración desarrolla nuevos niveles de contradicción que llevan a nuevos enfrentamientos y, por lo tanto, a desintegraciones parciales o a la desintegración total, lo cual obliga a una nueva centralización, etcétera.

Es una ley de desarrollo del capitalismo que éste se haga bajo la forma de una aguda contradicción entre sus tendencias hacia la integración impuesta por el proceso de concentración, centralización y monopolización, y sus tendencias desintegradoras, impuestas por la competencia, la anarquía de producción y sus contradicciones de clase. Esta ley es una expresión específica de la contradicción general entre el carácter cada vez más colectivo de la producción para atender a la necesidad de mayores ganancias y las limitaciones impuestas por el carácter privado de la apropiación que es inherente al capitalismo como sistema. En resumen, el desarrollo de las fuerzas productivas que el capitalismo se ve obligado a realizar, lleva a la formación de un sistema económico planetario, pero la unidad empresarial privada y las bases estatales nacionales en que se apoya este sistema son contradictorias con la vocación planetaria del desarrollo de las fuerzas productivas.

En última instancia, este desarrollo aparentemente integrado y racional conduce en realidad a un nuevo tipo de anarquía que se manifiesta a nivel internacional. Las características de esa contradicción serán tratadas más adelante.

En el momento actual de nuestro análisis cabe mostrar cómo el sistema necesita de un centro ordenador que imponga el orden, el poder y la centralización sobre la anarquía desintegradora de la competición desenfrenada. Aquel Estado que disponga de mayor base económica relativa estará en condición privilegiada para hacerlo. En este sentido, Estados Unidos había conquistado una posición relativa envidiable ya antes de la guerra e independiente de la acumulación mayor de ventajas relativas que ésta le proporcionó. Esto se debió en gran parte a la utilización de los cambios tecnológicos y en la organización del trabajo que se operaron a fines del siglo pasado que permitieron crear vastas unidades productivas, con enormes ventajas de productividad. Ya al final del siglo XIX, Estados Unidos había centralizado fuertemente su capital, lo que le permitía disponer de la base financiera y administrativa para incorporarlas sistemáticamente. Pero hay una ventaja relativa que asegura definitivamente la hegemonía norteamericana: es la extensión de su mercado interno, en gran parte debido a su extensión continental, obtenida a través de la conquista de las tierras mexicanas y la compra de Florida y Alaska. Este factor pasa a ser decisivo en el momento en que la tecnología exige escalas muy grandes, sólo posibles a partir de mercados muy amplios. La burguesía industrial americana había logrado la hegemonía de su mercado interno durante la Guerra de Secesión y, de ahí en adelante, su desarrollo como potencia hegemónica estaba ya asegurado.

Una Europa dividida en Estados nacionales sin un centro hegemónico no podría servir de base

a una expansión económica capitalista capaz de competir con el gigante americano. El poder competitivo de Estados Unidos se venía manifestando antes de la II Guerra Mundial y él ya había alcanzado una situación hegemónica. La guerra crea sin embargo un desequilibrio exageradamente fuerte en favor de Norteamérica y abre una fase coyuntural de hegemonía indiscutida, cuyo carácter excede en parte las necesidades estructurales del sistema.

Es necesario separar pues la *necesidad* histórica del sistema de disponer de un centro hegemónico que lo integre, del *grado* de la hegemonía alcanzada por Estados Unidos en la postguerra.

El segundo factor que determina la posición relativa de Estados Unidos en la postguerra rebasa las fronteras del capitalismo. A fines de la década de 1940, el sistema capitalista internacional se enfrenta no sólo a un país socialista sino a un bloque socialista que incluye la nación más populosa de la tierra. Más grave aún, en el período posterior a la Segunda Guerra el capitalismo como régimen estaba profundamente cuestionado en todo el globo y las aspiraciones democráticas de las masas tenían a su lado las resistencias armadas, en general de orientación comunista, y los movimientos de liberación nacional en los países dependientes que tendían a unirse al socialismo. Las necesidades de salvación del capitalismo como sistema se sobreponían en esta coyuntura, a cualquier eventual lucha interburguesa. El período de la guerra fría va a consolidar esta situación, estableciendo las bases de una alianza de clase que reforzó indudablemente la hegemonía norteamericana al nivel económico, político y militar.

El tercer factor que favoreció a la hegemonía de Estados Unidos fue el carácter acumulativo de toda posición de dominio o dependencia relativa. Un sistema de dominación como éste tiende a autoimpulsarse y a incrementar sus relaciones desiguales hasta un cierto punto en el cual las ventajas relativas empiezan a ser negativas y la tendencia acumulativa se invierte en contra del sistema de relaciones vigente.

Las ventajas relativas que disponía Estados Unidos le han permitido convertir el dólar en moneda internacional y a través de esto lograr una hegemonía financiera excepcional que a su vez le abría las puertas de todas las economías nacionales capitalistas. Su hegemonía militar reforzaba la concreción de sus aspiraciones políticas y su hegemonía económica atraía científicos de todo el mundo y abría la puerta a un control tecnológico fundamental en la época moderna. La fuerza de sus empresas en el plano nacional les abría camino internacionalmente, escudadas en el poder financiero, militar, político y cultural de Estados Unidos.

Parecía haber nacido un nuevo imperio inquebrantable que aseguraría estabilidad al capitalismo por años y años. El presente trabajo pretende de un lado describir sumariamente las características fundamentales de este proceso de integración mundial para, enseguida, determinar sus contradicciones internas que llevan hoy día a una profunda desintegración del sistema aparentemente tan sólido nacido de la postguerra. Para tal fin, hay que ubicar el elemento central de este proceso de integración del sistema capitalista.

Los elementos financieros, militares, políticos

y culturales que destacamos no podrían dar permanencia a un sistema de relaciones integradas como a las que asistimos en la postguerra. Ellos crean las condiciones que permiten tal permanencia pero no la determinan. Para encontrarlas tenemos que ir a la infraestructura del sistema y buscar la célula de este proceso mundial. Esta formación celular la encontramos en la nueva unidad productiva, administrativa, financiera (y en parte política y cultural) del sistema que es la empresa monopólica de carácter marcadamente internacional que se ha acostumbrado llamar (por razones ideológicas) las corporaciones multinacionales.

La transformación del capitalismo competitivo en monopólico⁵ se dio al final del siglo XIX y fue descrita por varios autores marxistas como Bujarín, Lenin, Rosa Luxemburgo y sobre todo Hilferding y algunos no marxistas, como Hobson. Lo que diferencia el carácter de las relaciones monopólicas entonces y ahora son esencialmente dos factores:

En primer lugar, es necesario considerar que las relaciones monopólicas se hicieron dominantes dentro de los capitalismo nacionales, eliminando fuertemente las empresas independientes no sólo en los países dominantes sino en gran parte de los países dependientes.

En segundo lugar, esas relaciones monopólicas

⁵ Utilizamos la palabra monopólico dentro del concepto de Lenin que supone en realidad una situación oligopolística donde se establece una competición entre monopolios, distinta de la competición entre pequeños productores privados. En este caso la competición no sólo asume proporciones gigantescas (luchas por países, regiones, etc.) sino también una forma más organizada, pero mucho más violenta (de las peleas entre gangsters comerciales, pasamos a las guerras mundiales).

se reforzaron enormemente en el plano internacional entrelazando casi todos los países capitalistas en una enorme red financiera, comercial y administrativa. Más importante aún: una gran parte de esas relaciones pasaron a ser intra-empresariales. Es decir, las corporaciones modernas se expandieron tan fuertemente en el mundo que se convirtieron en el marco dentro del cual se realizan gran parte de las relaciones económicas internacionales.

Estos cambios tienen un efecto cualitativo sobre el sistema. Ellos transforman el germen de una economía internacional monopólica en la plena realización de esa economía, transformando leyes anteriormente no dominantes en dominantes. Este cambio exige una revisión analítica del carácter del imperialismo contemporáneo que permita establecer una nueva jerarquía de leyes y factores determinantes del funcionamiento del sistema capitalista mundial.

Establecido el nuevo contenido de las relaciones monopólicas es necesario estudiar, enseguida, las características de la empresa monopólica moderna.

Ella es una empresa corporativa que necesita ampliarse ilimitadamente, en el interior o no de un grupo económico, frente al cual mantiene una independencia relativa. Las decisiones fundamentales de financiación, de expansión, etc., las hace con cierta autonomía, lo que se justifica no sólo por su gigantismo, sino sobre todo por el excesivo manejo de excedentes financieros de que dispone a nivel nacional e internacional. Sus enormes ganancias las llevan a la necesidad de encontrar nuevos frentes de inversión a cualquier costo. Su dirección se convierte así en un

centro de decisión financiera, desplazando las decisiones propiamente industriales hacia niveles intermedios de dirección. Tal tendencia se hace manifiesta en las corporaciones conglomeradas que se forjaron en los últimos años y que operan en un número inmenso de sectores económicos sin ninguna vinculación tecnológica entre ellos⁶. Al lado del proceso de conglomeración, que refleja la conversión de las corporaciones en centros financieros en búsqueda de aplicación de sus excedentes así como del financiamiento interno, está el proceso de expansión mundial de sus inversiones.

La característica más importante de las inversiones de capital en el período de la postguerra es que ellas se dirigen mayoritariamente a sectores que producen hacia los mercados internos de los países en que se hace la operación. En el período anterior a la postguerra, la inversión externa se hacía en general en los sectores ligados a la economía exportadora de los países periféricos. Es decir, se atendía fundamentalmente al propio mercado de los países dominantes. Se invertía básicamente en la agricultura, en la minería, en los servicios públicos y transportes ligados a la exportación. Se aseguraba así el control del mercado comprador, las remesas de ganancias, los fletes y los productos utilizados por las industrias de los países dominantes.

A partir de la postguerra las inversiones se dirigen fundamentalmente hacia los países dominantes, a los sectores industriales y a veces de servicio, lo cual lleva a una enorme movilidad de capitales en esta área. En segundo lugar, las inversiones

⁶ Son notorios los casos de Litton, I.T.T., Textron, etc.

en los países subdesarrollados se reorientan desde los sectores exportadores hacia la manufactura, llegando a controlar monopólicamente su reciente industrialización.

Este cambio de estructura del capital extranjero⁷ lleva a nuevas realidades internacionales que se caracterizan por un anárquico y complejo entrelazamiento de capitales e intereses de grupos y Estados nacionales, corporaciones, organizaciones internacionales, etc., que sólo muy recientemente se empieza a analizar sistemáticamente⁸.

Los resultados concretos son realmente impresionantes. Cerca de 180 empresas norteamericanas detentan hoy día el control de cerca del 80% de las inversiones externas de este país. Sumadas a un grupo reducido de empresas europeas y japonesas (cerca de 100) estas llamadas "corporaciones multinacionales" producen hoy día cerca de 1/6 del producto bruto internacional.

⁷ En nuestro ensayo *El nuevo carácter de la dependencia*, Cuadernos del CESO, Santiago, 1967, hemos buscado determinar sistemáticamente los cambios que operaban tales hechos en las estructuras socioeconómicas latinoamericanas.

⁸ Hay hoy día una vasta literatura sobre las llamadas corporaciones multinacionales. Llamamos la atención solamente para los textos más importantes: Louis Turner, *Invisible empire: multinational companies & the modern world*, Hamis Hamilton, Londres, 1970. Courtney C. Brown (ed.), *World business, promise and problems*, The Macmillan Co. N. Y., 1970. James W. Vaupel e Iván P. Cuhan, *The making of multinational enterprise*, Harvard University, Boston, 1969. Charles P. Kindleberger, *American business abroad*, Yale University Press New Haven, 1969. Judd Polk y otros: *U.S. Production abroad and the balance of payments*, National Industrial Conference Board, N. York, 1966. Paul Sweezy y Harry Magdof han realizado un análisis marxista del tema en *Monthly Review*, ediciones en castellano, N° 68, noviembre, 1969.

Tomemos el caso máximo que es la General Motors. Ella tiene inversiones en cerca de 60 países, ocupando a 640.000 trabajadores en las más diversas industrias que van desde los sectores de línea blanca a los autos y a la industria espacial, pasando por las empresas más diversificadas. Sus ventas anuales superan al presupuesto anual de la Alemania Federal y sus ejecutivos medios en Inglaterra o Alemania están entre los principales empresarios de estos poderosos países.

La extensión de estas empresas ha dado origen a una vasta literatura sobre los más diversos problemas de control, organización, administración, personal, etc., a nivel internacional que plantea este nuevo nivel de operaciones. Sus jefes se convierten en importantes centros de poder mundial y sobre ellos no se ejerce ningún control político. Al contrario, las funciones de carácter político pasan a formar parte de la propia "ciencia" administrativa⁹, produciéndose una importante amalgama entre los políticos profesionales (civiles y militares), los grupos familiares tradicionalmente dominantes, los miembros de la inteligencia y los directores de empresas para controlar y dirigir la compleja máquina de decisión del Estado norteamericano, al cual le cabe

⁹ En uno de sus últimos números *Business International*, una carta semanal para gerentes de empresas multinacionales, empieza una discusión sobre este nuevo campo de actividad empresarial: "Reflejando la creciente sensibilidad de los gerentes para las presiones ambientales, un número creciente de firmas internacionales decidió en los últimos años que esta actividad tiene suficiente importancia para sus operaciones como para justificar el establecimiento de una nueva categoría gerencial cuya única tarea es de aumentar la influencia de las corporaciones en los gobiernos" (B.I., 6 de agosto de 1971).

articular este conjunto de intereses a nivel mundial.

Dada la gran centralización de estas unidades económicas, sus decisiones se tornan altamente complejas. La casa matriz tiene que compatibilizar (o decidir en contra de) sus intereses (al interior de una unidad nacional que, además de ser una economía con sus leyes relativamente independientes de desarrollo, es la base de su poder económico) con los intereses de otras decenas de unidades productivas y administrativas en otros contextos nacionales concretos sobre cuyas políticas hay que influir también y cuyas presiones hay que considerar. La resultante que nace de esta confluencia de presiones contradictorias es en gran parte imprevisible y ésta es una de las razones para el gran "boom" de financiamiento de investigaciones y publicaciones sobre el funcionamiento, las causas y las consecuencias de las empresas multinacionales¹⁰.

¹⁰ En Estados Unidos, trabajan sobre el tema los siguientes investigadores: Raymond Vernon en Harvard, con un importante financiamiento de la Ford Foundation, Charles Kindleberger en M.I.T., Stephen Hymer en Yale, James O'Connor, en California, con enfoques distintos. También trabajan sistemáticamente sobre el tema, los centros de investigación privados de Business International, la National Industrial Conference Board, la sección de investigación de la AFL-CIO y de la Internacional Chamber of Commerce. En los últimos 6 años el senado americano ha hecho un número enorme de audiencias sobre "Economic Concentration" (8 volúmenes), "International Aspects of Antitrust" (2 volúmenes), "Multinational corporation" (en proceso). El Banco Interamericano de Desarrollo financió una investigación de *Business International* sobre el mismo asunto. Hubo varios números especiales de revistas económicas dedicados al tema. El Survey of *current business* hace un balance anual de las inversiones externas norteamericanas. El Departamento de Comercio realiza censos decenales de estas inversiones. Hay una comisión presidencial dirigida por A. L. Williams, presidente de la IBM, estudiando comercio e inversiones. Además,

Las conclusiones a que se ha llegado hasta el momento permiten tomar la corporación multinacional como la célula del proceso de integración monopólica mundial. Ella es hoy día el centro de decisión administrativa, económica y política que conduce a una gigantesca concentración económica y centralización financiera y administrativa, a una unión estrecha y contradictoria entre las empresas y los Estados, a la integración entre los mercados de todas las partes, a un crecimiento enorme del comercio mundial. El canal fundamental en que fluye todo este movimiento es la inversión de capitales a nivel mundial en la cual hay una estrecha fusión entre la inversión privada y los préstamos gubernamentales. Estos financian las primeras, sea a través de préstamos directos para las empresas multinacionales, sea por la garantía de mercados para sus productos, sea a través del financiamiento de obras de infraestructura, sea a través de concesiones, seguros y otros beneficios para incentivar la inversión internacional.

El movimiento de capitales es pues el centro articulador de las relaciones económicas internacionales. El explica los movimientos de mercancía y servicios y los demás movimientos financieros. Sus efectos sobre la estructura económica a nivel mundial son, sin embargo, altamente contradictorios. La unificación de intereses que las empresas multinacionales lograron promover no ha sido suficiente para ocultar y

Nixon creó una comisión interna dirigida por Peter G. Peterson (antiguo director de Bell & Howel Inc.) y un Consejo de Política Económica Internacional. También fuera de Estados Unidos hay amplio interés en investigar el problema en cuestión.

borrar sus contradicciones internas.

En los próximos capítulos pasaremos a analizar la intrincada gama de contradicciones que nacen de este proceso de integración monopólica mundial basado en la corporación multinacional y en la expansión y cambio de estructura del movimiento de capitales.

III. La contradicción principal del imperialismo contemporáneo.

1. *Notas metodológicas.*

Toda formación social concreta es la expresión cristalizada de fuerzas que la trascienden y que necesariamente se encuentran en conflicto con aquellas que la mantienen. Las escuelas científicas ligadas a las clases dominantes han insistido sobre el estudio de los factores que llevan a la mantención de una estructura determinada. Las escuelas científicas ligadas a las clases dominadas han concentrado sus esfuerzos en la descripción de las limitaciones del orden existente que llevan a su descomposición. La dialéctica es por su naturaleza el método revolucionario, pues ella toma por principio la necesidad de estudiar el universo como un proceso de cambio permanente. Al tomar el universo como cambio concreto, o mejor, como historia natural y humana, ella descubre como principio de este movimiento el carácter universal de las contradicciones. Todo objeto es constituido por elementos contradictorios que, en relación con los otros seres u objetos, están en un proceso de constante lucha.

Así, el análisis de las formaciones sociales debe poner de relieve las contradicciones que la integran necesariamente, así como las relaciones que establecen con otras formaciones y sus efectos sobre sus contradicciones internas. Es necesario señalar que, en el interior de una sociedad, existe un conjunto de contradicciones que tienen, sin embargo, una relación determinada entre sí. Este conjunto está estructurado en torno a ciertos principios de ordenación y hay una jerarquía de factores que nos permiten separar una contradicción principal que actúa sobre contradicciones secundarias, sufriendo también el efecto de ellas de una manera no determinante.

El imperialismo contemporáneo es un momento de desarrollo del modo de producción capitalista. Esto significa que él expresa, de manera específica, las contradicciones del capitalismo como modo de producción. Pero estas contradicciones asumen, en este momento determinado, una ordenación específica que hace del imperialismo contemporáneo un objeto de análisis perfectamente diferenciable de las formas anteriores del capitalismo.

Como vimos, el imperialismo contemporáneo se diferencia de las etapas anteriores de su desarrollo por el alto grado de integración que logró, en base al enorme desarrollo de la concentración de las fuerzas productivas y a la centralización del control económico internacional, a través de la expansión de las empresas multinacionales bajo la hegemonía norteamericana.

Hemos visto también que este proceso de integración monopólica hegemónico por Estados Unidos lleva en su interior profundas contra-

dicciones que amenazan esta integración y hacen sumergir el sistema en una profunda crisis. Nuestra tarea, es, en este momento, buscar determinar cuáles son estas contradicciones, cómo se ordenan y cuál entre ellas asume el rol principal. Estas notas metodológicas nos llevan a empezar por la determinación de la contradicción principal.

2. Internacionalización y base nacional.

Hay en el sistema internacional capitalista una correlación estrecha entre el desarrollo de las fuerzas productivas, la concentración de la producción y de la distribución en favor de las grandes empresas en detrimento de las menores, la centralización administrativa y financiera con la imposición de los monopolios sobre las empresas pequeñas, el fortalecimiento del poder estatal y de su intervención en la economía, acentuando el poder de los estados más fuertes, el desarrollo del comercio mundial y del movimiento de capitales de manera desigual y la centralización a nivel internacional, bajo la forma de imposición hegemónica de la nación económicamente más fuerte.

La economía mundial capitalista expresa así este conjunto de tendencias que son contradictorias entre sí y que desarrollan fuertes antagonismos entre las fuerzas que la componen. Todas ellas expresan a nivel internacional la contradicción principal del modo de producción capitalista. En él, el desarrollo de las fuerzas productivas lleva a una socialización creciente de la producción, lo que entra en contradicción con el carácter privado de la apropiación de los medios

de producción. De ahí resulta, como vimos, la anarquía esencial del sistema capitalista, siempre resuelta de manera provisoria, lo que hace aparecer más tarde la misma contradicción bajo nuevas expresiones.

En la etapa actual del capitalismo esta contradicción asume un carácter muy agudo, obligando al Estado a intervenir para asegurar un mínimo de organización del sistema y para mediatizar las presiones contradictorias de las fuerzas sociales antagónicas que componen la sociedad. La unidad productiva, a su vez, cambia completamente su forma. Para impedir los efectos depresivos de la anarquía, se vuelve en contra del principio básico de las relaciones capitalistas que es el mercado y tiende a imponerse como única unidad productiva o como conjunto arreglado de éstas. El desarrollo del monopolio dentro de cada mercado y en el plano nacional lleva necesariamente a un reforzamiento de la lucha por su control. El Estado, como regulador del comercio y de las relaciones de las empresas entre sí pasa a cumplir también el rol de abrirles nuevos mercados en el plano nacional e internacional.

Es así que el ciclo concentración-centralización-intervención estatal se fortalece, se interactúa y se autoimpulsa a nivel nacional como condición de la expansión internacional de las empresas nacionales. Es esta dominación nacional la que permite una posición superior a nivel internacional.

Por otro lado, el control del mercado internacional asegura una fuerte posición de dominio interno. En este plano, el Estado Nacional también ejerce un rol fundamental al asegurar

política, económica y militarmente la apertura de los mercados externos.

De aquí nace uno de los polos de la contradicción principal de las actuales relaciones capitalistas internacionales: el polo nacional. La dominación internacional de una nación sobre otra pasa, en el actual momento histórico, por el fortalecimiento de la relación entre un Estado nacional fuerte y las empresas monopólicas que controlan el mercado interno del país dominante.

El otro polo de la contradicción principal nace de los efectos de la expansión externa de estos poderes nacionales. En la actual etapa de desarrollo del imperialismo, las relaciones internacionales del sistema han alcanzado un alto grado de desarrollo. El proceso de concentración y centralización rebasó desde hace mucho los limitados niveles nacionales. Se creó, a partir de fines del siglo pasado, un mercado mundial de bienes de capitales y hasta de mano de obra. Las unidades productivas del sistema empezaron a ser afectadas por esta realidad internacional desarrollando un intrincado sistema de relaciones internacionales, como vimos al referirnos a las corporaciones multinacionales.

Lo específico de esta expansión en la etapa contemporánea es, como vimos, el hecho de que las inversiones que son el eje de esas relaciones internacionales se dirigen hacia la producción ligada a los mercados internos de los países receptores.

Al principio, esto llevó a un fortalecimiento de las ventas internacionales del país desde donde se originaba la inversión. Las filiales montadas en el exterior compraban sus maquinarias y las

materias primas elaboradas que utilizaban de la empresa matriz o de otras empresas del mismo grupo económico. Esto transformaba la creación de nuevas unidades productivas en el exterior, en un estimulante del comercio internacional. Se estableció así, en el sistema imperialista de postguerra, una relación económica basada en una nueva división del trabajo complementario.

No tardó, sin embargo, en demostrarse, las limitaciones de este equilibrio. De un lado, las potencias imperialistas no hegemónicas empezaron a exportar capitales también en la medida en que se recuperaban de la depresión debida a la guerra y en cuanto terminaban la reconstrucción nacional. Los mercados de los países dependientes pasaban así a ser objeto de una competición nueva. Tal situación no excluye las empresas norteamericanas en Europa y Japón. Ellas se verán afectadas en la competencia interna en tanto no amplíen sus exportaciones desde estos países, entrando en choque con los intereses de las unidades productivas situadas en la potencia hegemónica.

Para complicar aún más la situación, varios países subdesarrollados, como Brasil, India, Indonesia, Taiwan, etc., se ven en la necesidad de expandir sus exportaciones industriales aprovechándose del bajo salario que pagan a sus trabajadores. Serán las empresas norteamericanas, europeas o japonesas las que controlarán las inversiones en estos países, pero lo hacen siguiendo la lógica económica del sistema. Y esta lógica dice que, en la medida que se puede obtener ganancias más elevadas en estos países, las inversiones se destinan hacia allí para exportar hacia

mercados dominados anteriormente por empresas de los países dominantes.

Lo que pasa, en consecuencia, es una gran desagregación del mercado mundial con una tendencia a disminuir su volumen y a cambiar el peso relativo de sus componentes por sector de producción así como la importancia de las distintas naciones. El esquema de relaciones que resulta de tales cambios sólo se puede rearticular como producto de la presión relativa ejercida por los varios poderes nacionales.

Al describir este proceso, hemos puesto en evidencia el polo internacional de la contradicción. La economía internacional se desarrolla según leyes propias que expresan los intereses de varias unidades nacionales que, a la larga, entran en contradicción entre sí, pues todos buscan el mismo resultado: su fortalecimiento nacional en contra de las otras unidades nacionales.

La retórica liberal ha buscado presentar tales relaciones como complementarias (así como ella presenta las relaciones de competencia entre los individuos como un factor de progreso y equilibrio al mismo tiempo). En realidad ellas lo son, pero sólo episódicamente. Su propio desarrollo, como hemos visto, eleva a nuevos niveles sus antagonismos básicos.

De esta manera, la integración así realizada no hace más que preparar nuevos enfrentamientos internacionales. Se clarifica el carácter de la contradicción principal de la actual etapa del imperialismo:

La base productiva del capitalismo se hace cada vez más internacional, pero los mercados y los estados nacionales continúan siendo la base de sus relaciones internacionales. De un lado, la

concentración, el desarrollo tecnológico, el aumento de las comunicaciones, la formación y expansión de una economía internacional. De otro lado, las mezquinas bases privadas y nacionales de esta expansión. Y por más que las empresas privadas se transformen en macromundos administrativos no podrán jamás ser la base de organización de una economía internacional planificada. Ni tampoco lo podrán ser estados nacionales que simplemente funcionen para coadyuvar la expansión nacional e internacional de estas empresas buscando conciliar los inconciliables antagonismos que su expansión crea a nivel nacional e internacional.

Es así que el proceso de internacionalización del capital, determinado por la concentración productiva en que se basa la expansión capitalista, entra en contradicción con la tendencia a fortalecer la base nacional; estatal y empresarial en que se apoya el poder del capital, como fruto de su carácter privado.

Al contrario de lo que podría derivarse del planteamiento de algunos autores, la contradicción de la empresa llamada multinacional con el progreso humano no está en su carácter internacional sino en la estrecha base nacional en que tiene que apoyarse. Al contrario de lo que aparenta, la empresa llamada multinacional es una expresión de la incapacidad del capitalismo de convertirse en la base de un verdadero sistema económico planetario. Las fuerzas que lo impulsan hacia esto están en contradicción con la estrechez del capital, su carácter de explotador de la fuerza de trabajo que sólo puede ser asegurado por la apropiación privada de los medios de producción.

El resultado de un período largo de expansión e integración capitalista mundial sólo puede ser, por consecuencia, un anuncio de un período significativo de desagregación y estagnación. Este período, a su vez, producidos los enfrentamientos, destruidos los sectores menos desarrollados, abre camino a nuevos períodos de expansión, cada vez más contradictorios con la base limitada que la propiedad privada ofrece a la producción.

A la integración lograda por el imperio británico en los tres primeros cuartiles del siglo XIX se sucede el período de lucha inter-imperialista que desemboca en la Primera Guerra. Después del desgarramiento de la Rusia zarista, convertida en la Unión Soviética, y el resquebraje del poder colonial, se produce un ligero período de crecimiento que es sucedido por la crisis de 1929 y de los años 30 y por la Segunda Guerra Mundial. Después de la disgregación de los demás países que vienen a componer el bloque socialista y del avance de la revolución de los países coloniales y dependientes, se presenta el período de relativo crecimiento recuperativo de la década del 50 y en parte de 1960. Al final de esta década se abre la crisis norteamericana más grave de la postguerra y la guerra comercial y financiera actual.

Después de los profundos resquebrajes que el período actual está produciendo y producirá, el capitalismo logrará una nueva integración en torno a su centro hegemónico, pero ella sólo podrá darse en base a un sistema de subpotencias regionales y a costa de la transferencia de importantes sectores productivos tecnológicamente atrasados de Estados Unidos hacia las subpo-

tencias regionales. De este aparente equilibrio nacerán contradicciones aún mayores que las actuales y nuevas explosiones inevitables.

Es interesante acompañar las teorías de la burguesía o por ella influenciadas en los varios momentos de este proceso. Del optimismo salta a la desesperación, de ésta al optimismo y viceversa, desconociendo necesariamente el carácter cíclico de su movimiento histórico así como su inevitable degeneración.

IV. Las manifestaciones de la contradicción principal.

1. *Desarrollo desigual y combinado.*

La formulación misma de la contradicción principal del imperialismo contemporáneo ya plantea el carácter desigual y combinado del desarrollo del sistema. El hecho de que él necesite un centro hegemónico que imponga y centralice una diversidad muy grande de ritmos de crecimiento regionales revela, desde el inicio, su carácter desigual y combinado.

Lo fundamental es ver en conjunto el sistema como una transferencia de excedentes hacia los centros más dinámicos, lo que acentúa enormemente los ciclos y movimientos del sistema mundial. De un lado, la unificación del mercado a nivel mundial lleva a una cierta homogenización de padrones de conducta. Pero, por otro lado, la posibilidad de explotar las amplias diferencias regionales lleva a acentuar el desarrollo de ciertos sectores en detrimento de otros. La propia

unificación y homogenización facilita, dialécticamente, la desigualdad, al facilitar el movimiento de capitales hacia los centros internacionales más dinámicos.

Excepto en algunos casos excepcionales, no se ha producido una situación que lograra invertir significativamente las tendencias de acumulación del crecimiento de las regiones ya desarrolladas. Ellas tienen mercados nacionales más fuertes, facilidades financieras, economías externas, y otros factores que atraen hacia ellas los capitales. De otro lado, los países subdesarrollados sólo atraen los capitales para realizar ahí una superexplotación de su mano de obra barata y llevar los excedentes generados. Un reflejo muy directo de esta situación se produce en el balance de capitales de Estados Unidos. En tanto las relaciones de capital con Europa y Japón son deficitarias, pues el capital norteamericano tiende a reinvertir ahí, con los países dependientes se produce un "superávit" que llega a cubrir el "déficit" generado en las relaciones con los países desarrollados. Claro está que tales tendencias se acentúan en lo que respecta a las relaciones comerciales y de servicios (de transporte, técnicos, etc.). También en estos casos, los países dependientes presentan tendencias a acentuar su retraso y favorecer a las potencias dominantes.

En suma, dentro de este sistema capitalista mundial, el subdesarrollo de los países dependientes tiende a acentuarse históricamente, llevando a una reproducción ampliada (con crecimiento económico, por lo tanto) que no rompe la característica de ser una economía dependiente. Su reproducción asume esta forma

porque son objeto de una constante superexplotación que les impide dar saltos dialécticos significativos sin caer inmediatamente en una etapa superior de superexplotación. El paso de la etapa fundamentalmente exportadora hacia la producción industrial fue marcado por agudas crisis que no lograron resolver, sin embargo, el carácter dependiente de la economía. El sistema se recompuso en una forma nueva en la cual el capital extranjero asumió el liderazgo de las inversiones industriales. Pero, con muy poco tiempo, las facilidades del crecimiento económico en condiciones monopólicas que garantizan una alta lucratividad, han permitido al capital internacional extraer cifras astronómicas bajo la forma de ganancias, sobrepuestos, royalties, servicios técnicos y un sinnúmero de otros medios de remesar las ganancias.

El carácter desigual y combinado del desarrollo capitalista contemporáneo no produce, como en el siglo pasado, la emergencia de nuevos centros capitalistas, sino crea profundas contradicciones en los países dependientes, cuya solución exige un salto dialéctico hacia un nuevo sistema económico-social que lleva al socialismo y no a un capitalismo más desarrollado.

2. La ayuda internacional: mecanismo de control y de acentuación de la desigualdad.

Las dificultades creadas en la balanza de pagos de los países dependientes han hecho necesario un gran apoyo internacional para hacer viable la conservación del sistema de relaciones eco-

nómicas internacionales capitalista. Sin esta ayuda el movimiento de capitales y el comercio internacional sufrirían una enorme baja.

La ayuda internacional, que llega a su gran crecimiento en la década de 1960, tiene por objetivo: a) financiar las inversiones norteamericanas en el exterior, donde hay escasez de capitales (que en este caso, son las divisas necesarias para importar los insumos básicos para la creación o, a veces, el funcionamiento de las empresas); b) financiar, sea directamente, sea a través del aporte bancario, las inversiones en el exterior, la venta de maquinarias y productos excedentes etc., a precios más altos que los del mercado mundial; c) desahogar a través de créditos bancarios las balanzas de pago de los países dependientes para permitir que continúen disponiendo de divisas para participar del comercio mundial; d) someter políticamente a esos países, que se ven obligados a gastar gran parte de sus excedentes en pagos de los servicios de la deuda externa y sus energías políticas en renegociaciones de las mismas.

La llamada "ayuda" internacional no es más que un instrumento de dominación y de control político, y asimismo de financiamiento del comercio exterior y de los movimientos de capital. El pueblo norteamericano financia así los intereses privados de sus empresas, ampliando el déficit creciente del erario público, incentivando el déficit del balance de pagos norteamericano y la inflación, para llenar los bolsillos de los accionistas de las 180 mayores empresas.

Se acentúa pues, no sólo el carácter desigual y combinado del desarrollo, sino aun la contradicción entre los intereses del estado norteamer-

ricano, en tanto expresión de los intereses nacionales, y su función real de servir a los intereses de grupos privados bien definidos. Los intereses de las corporaciones multinacionales chocan con los intereses de las demás fuerzas sociales nacionales no en un sentido positivo para el desarrollo del comercio mundial, sino de una forma necesariamente contradictoria, pues esta expansión de la economía mundial sólo se puede hacer a través del financiamiento del estado norteamericano. Este endeudamiento internacional es provocado, a su vez, por la superexplotación de los países dependientes que impide a sus economías reforzarse y acelerar su crecimiento de manera de disponer de los recursos para una expansión real de la producción sin necesidad de créditos artificiales.

3. Comercio exterior e interés nacional.

La segunda manifestación de la contradicción principal entre internacionalización y base institucional nacional se manifiesta al nivel del comercio mundial. Este tiene que basarse necesariamente en un intercambio entre tipos diversos de mercadería, pues sólo hay intercambio de mercancías entre valores de uso distintos. Todo comercio desarrollado supone una cierta división del trabajo entre los productores independientes (en este caso, entre naciones distintas). Esta división del trabajo se ha hecho, sin embargo, en función de intereses de dominación y explotación que han provocado, a largo plazo, una situación de constante retraso para los países que se sometieron a las condiciones

impuestas por los países dominantes.

Para la economía dominante, las otras economías no son más que complementarias de ella. Les cabe entregarle aquellos productos que necesita y recibir los que sean más lucrativos a la potencia dominante exportar. De un lado, ella es un mercado fundamental para las otras economías y, de otro lado, los países dependientes son un mercado relativamente importante.

De ahí su interés en especializar al máximo posible las otras economías en función de su mercado. La existencia de una exportación internacional de capitales hacia la explotación de mercados locales, como se dio a partir del fin de la II Guerra Mundial, plantea necesariamente una contradicción. En los períodos anteriores, el capital se desplazaba hacia el exterior, sea para producir productos exportables (agrícolas y mineros), sea para crear los sectores complementarios de esa economía exportadora (transporte, servicios públicos, puertos, comunicaciones, comercialización). En el período actual su objetivo era, al principio, controlar un mercado interno que podía ser conquistado por algún competidor.

De hecho, en un primer momento esto creó solamente una nueva división internacional del trabajo: se aumentaron las exportaciones de maquinarias, piezas y materias primas elaboradas, por parte de los centros dominantes, en sustitución a la exportación de materias primas terminadas. Pero, copado el mercado interno de esos países (manteniéndose la división regresiva del ingreso, las antiguas estructuras agrarias, los procesos de marginalización, todos productos del propio desarrollo capitalista dependiente),

se plantea el problema de cómo continuar las inversiones. Estas tienen que dirigirse o hacia sectores de industria pesada (dando a los países dependientes una base tecnológica para poder prescindir de la dominación que este capital le ejerce así como cambiando sus importaciones) o hacia un nuevo sector exportador que asimile los avances tecnológicos realizados. La primera hipótesis no interesa al gran capital internacional que preferirá orientarse hacia la segunda; ésta significa una mayor elaboración de las materias primas exportadas y, en algunos casos, la exportación de productos manufacturados con gran densidad de utilización relativa de mano de obra.

Que esta segunda solución es indudablemente la preferida, lo podemos ver al analizar el caso de desarrollo industrial dependiente más avanzado en América latina, es decir, Brasil. La gran expansión de la exportación de manufacturas que realiza este país se basa en general en la elaboración de materias primas (el caso del café soluble, de las láminas de acero, la carne industrializada y otros productos alimentarios) o en productos de gran densidad relativa de mano de obra (tejidos, zapatos, etc.) o aun productos de mecánica pesada de carácter semi-artesanal.

Con su desarrollo tecnológico actual, Brasil podría tener una importante siderurgia capaz de atender a una gran industria pesada que es exigida por un mercado interno potencial de cerca de 100 millones de habitantes en estado de grandes necesidades humanas. Pero el mercado real es mínimo, la mayor parte de esta masa humana participa ínfimamente en el mercado,

dadas sus bajísimas remuneraciones. Se ve así la dependencia estrecha que existe entre el crecimiento del mercado nacional, los altos niveles de explotación de la mano de obra, la atracción del capital extranjero y la expansión de la exportación. Una orientación correcta del potencial económico generado en un país dependiente exige, sin embargo, una reforma estructural del sistema existente, que invierta esas relaciones: expansión de la demanda interna, utilización de la capacidad instalada para el mercado interno, aumento del empleo, aumento de la demanda. Este modelo de desarrollo no puede, sin embargo, atraer el gran capital pues hiere el motivo mismo de su emigración: los bajos salarios. Se bosqueja así, a nivel mundial, un nuevo tipo de división internacional del trabajo que tiene como principales defensores a la UNCTAD y las corporaciones multinacionales, interesadas en abrir un camino de inversión en los países dependientes que permita aprovechar el bajísimo precio de su mano de obra y otras muchas ventajas que ahí se les ofrecen.

Esta nueva división internacional del trabajo afectaría fuertes intereses dentro de los Estados Unidos, que es el más importante mercado potencial de las materias primas industrializadas. Se trata de desarrollar en los países dependientes la producción y la exportación de las manufacturas que utilizan tecnología atrasada con gran participación de trabajo y semiartesanales. Ellas vendrían (y ya vienen en gran parte) a hacer una fuerte competencia a las empresas de los Estados Unidos (y secundariamente Europa) dedicadas a tales actividades, con graves consecuencias en la estructura del empleo de este país hegemónico.

Para no verse desplazado por esta nueva división del trabajo, Estados Unidos tendría que acentuar su control monopólico sobre los productos de tecnología más avanzada de manera de dominar el desarrollo tecnológico a nivel mundial. Ello le permitiría mantener su posición hegemónica y, al mismo tiempo, incorporar a la producción su mano de obra altamente calificada. Esta situación llevaría a un aumento enorme del terciario sustentado en gran parte en las superganancias obtenidas con las inversiones en el exterior.

El resultado de este proceso que ya está en curso, es pues, evidente. Se trata de desplazar las actividades productivas hacia el exterior del centro dominante bajo la forma de inversiones en los países periféricos e intermedios. De ahí se acentuarían las tendencias del centro hegemónico a disfrutar hedonísticamente de su control sobre la producción internacional. Se genera así una situación de parasitismo que reitera las tendencias observadas por Lenin en la Inglaterra de fines del siglo pasado y comienzos del actual.

De hecho, esta situación viene ya produciéndose y se refleja muy directamente en el comercio exterior norteamericano. Estados Unidos está perdiendo su poder competitivo internacional. Su balanza comercial, que siempre había sido ventajosa, pasa a presentar un deterioro creciente a partir de 1954 y llegó al "déficit" en el mes de julio de 1971¹¹.

¹¹ Hace 15 años, Estados Unidos participaba de cerca de 1/3 del comercio mundial. En la actualidad bajó a 1/5, según el Departamento de Comercio.

Los datos demuestran que Estados Unidos está perdiendo la batalla comercial exactamente en los productos de menor tecnología (textiles, acero, metales manufacturados, impresoras, zapatos, aparatos domésticos) y aumentando sus importaciones de materias primas. Por otro lado, conserva aún un "superávit" en los productos de alta tecnología (químicos, maquinarias, electrónica, automóviles, aeroplanos, instrumentos)¹².

Esta situación hace exacerbar la pugna entre liberalismo y proteccionismo dentro de Estados Unidos, con reflejos inmediatos en todo el mundo. De una manera muy general podemos decir que las corporaciones multinacionales manejan un esquema de libre comercio expresado en la "Rueda Kennedy", en la UNCTAD, etc. Por otro lado, las empresas dependientes del mercado nacional, que pueden muchas veces ser muy poderosas, son francamente proteccionistas pues no pueden ganar de ninguna manera la competencia internacional. Los fabricantes de tejidos y zapatos que están en el borde de la ruina total se han constituido en fortísima fuerza de presión con el apoyo de sus sindicatos de trabajadores.

Tal situación pone a este sector de la clase dominante norteamericana en una abierta contradicción con los otros países capitalistas. Esa posición puede incluso ganar cierta fuerza (y de hecho la ha ganado en el discurso de Nixon que anuncia su nueva política económica) en el momento en que sectores más vitales para la

¹² La fuente es un estudio del Departamento de Comercio citado en *Business week*, julio 3, 1971, "The U.S. searches for a realistic trade policy", p. 65.

economía norteamericana, se vean cuestionados en su mercado interno, como es el caso de la industria automovilística frente a la ofensiva japonesa y europea.

Esta situación tiende a acentuar las contradicciones "inter-imperialistas" en la medida en que el gobierno de Estados Unidos se solidarice con las empresas "nacionales" en contra del cosmopolitismo de las empresas multinacionales que usan la presión mundial en favor de sus objetivos tácticos. En su forma más profunda, los conflictos dejan de ser, sin embargo, propiamente "inter-imperialistas" para expresar una profunda ruptura en el seno de las clases dominantes y de los intereses de éstas con los límites políticos del Estado nacional que de alguna forma tiene que expresar los intereses de las demás clases, a no ser que se utilice la fuerza para resolver tales conflictos. Las consecuencias de la última solución serían extremadamente desfavorables para el imperialismo norteamericano y transferirían sus contradicciones a nivel mundial hacia adentro de sus fronteras nacionales.

Se hace pues clara la segunda manifestación de la contradicción principal: la expansión del sistema productivo en escala mundial entra en conflicto con los intereses de la expansión, o aun mantención, de los centros productivos en los centros hegemónicos.

4. *El Estado como base y como límite.*

La tercera forma de manifestación de la contradicción principal del imperialismo salta a la vista en función de los análisis anteriores. Hemos

visto, en todos los casos, la importancia que tiene el Estado nacional para la expansión de la empresa multinacional en el exterior. Esa importancia es aún más manifiesta en lo que respecta al mercado nacional, asegurado en parte significativa por el consumo estatal.

El Estado nacional ejerce una tarea fundamental en la acumulación y reproducción del capitalismo monopólico. El capitalismo de Estado es el aliado fundamental del monopolio y tal tendencia tiende a acentuarse con el desarrollo de la concentración económica.

Sin embargo, como hemos visto, las empresas multinacionales tienen intereses internacionales que a la larga debilitan relativamente el poder del Estado nacional en los países centrales al debilitar la base productiva de esos países y al acentuar el conflicto del Estado con sectores bastante significativos de la sociedad norteamericana. Tal situación tiende a repetirse en el plano de los países dominados y dependientes. Ahí también las sucursales de las empresas, al mismo tiempo que necesitan los Estados nacionales, se vuelven en contra de sus bases nacionales.

Esta situación tiende a producir muchos conflictos entre la burocracia y la tecnocracia civil y militar que maneja directamente el Estado, con un poder relativamente autónomo, y la clase dominante al nivel nacional e internacional. A pesar de que tales conflictos no son antagónicos, es indudable que los intereses del capitalismo de Estado funcionan de manera contradictoria frente al gran capital internacional, llevando a situaciones bastante complejas y, a veces, a conflictos graves. En tales casos, la burocracia y la tecnocracia se transforman en

poderosos voceros de los intereses de la pequeña y mediana burguesía que puede arrastrar el apoyo de sectores de la clase obrera. De hecho, la moderna socialdemocracia y particularmente la democracia cristiana se apoyan básicamente en esta alianza, produciendo situaciones extremadamente ambiguas y confusas para todas las partes del enfrentamiento de clases. Pues, sin dejar de defender los intereses del gran capital, estos sectores se transforman en limitaciones al pleno desarrollo de sus potencialidades.

Tales observaciones generales permiten resumir la tercera forma de manifestación de la contradicción principal del imperialismo contemporáneo: los Estados nacionales de los centros dominantes (y también los de los países periféricos) son la base de la acumulación y reproducción del capitalismo a nivel local y de su expansión internacional y representan, al mismo tiempo, un fuerte límite para la plena libertad de operación de las corporaciones multinacionales.

El carácter contradictorio de esta situación no es percibido por la mayoría de los autores que ven una contradicción formal entre las corporaciones multinacionales y los Estados nacionales. En consecuencia, las empresas multinacionales estarían interesadas en eliminar o al menos disminuir la importancia de los Estados nacionales. Esto es, sin embargo, una verdad contradictoria como lo hemos visto. El planteamiento que hacemos pone en evidencia la verdadera contradicción, que no puede ser resuelta con la destrucción de una de las partes sino con la superación de las dos en un sistema de relaciones superior.

5. Poder financiero y moneda internacional.

Llegamos así al aspecto más abstracto de las relaciones capitalistas: el dinero. Marx dedicó gran parte de su trabajo teórico a dilucidar las varias funciones que ejerce el dinero y sus conexiones con el resto de las relaciones económicas. La economía burguesa jamás pudo llegar a una teoría razonable sobre el tema. Hoy día, la teoría burguesa se debate entre los monetaristas y los keynesianos con sus visiones absolutamente parciales del problema.

En el plano internacional, la situación se hace aún más difícil pues se acentúan los conflictos entre los que defienden el padrón oro o no, entre los que están a favor y en contra de la devaluación, etc., posiciones que reflejan la mayor parte de las veces intereses muy inmediatos de las distintas burguesías locales que se ven llevadas a graves conflictos internacionales.

El hecho es que la posesión de una moneda fuerte es un importantísimo instrumento de expansión financiera internacional, particularmente para la exportación de capitales. Pero, por otro lado, la posesión de una moneda fuerte abre camino a un proceso inflacionario y a la expansión de reservas en esta moneda, así como operaciones especulativas, etc., las cuales producen graves efectos inflacionarios a largo plazo.

Los reflejos se hacen sentir en el balance de pagos que empieza a registrar los efectos negativos de este movimiento de divisas hacia afuera para aprovechar esas ventajas. Más grave es la situación cuando el país dominante utiliza la fuerza de su moneda para garantizar su poder

internacional aumentando sus gastos militares en el exterior. En el caso norteamericano, como vimos, el balance de pagos empieza a ser cada vez más crítico con la pérdida progresiva de poder competitivo de las mercancías nacionales.

La corrosión producida también por la inflación internacional de la moneda dominante, se junta a los "déficits" del balance de pagos para producir una presión definitiva sobre el antes inquebrantable dólar.

Por fin, como hemos visto, el proceso de inversiones en el exterior es altamente inflacionario, obligando también al gobierno norteamericano a financiar a precios bajos extensas operaciones de apoyo del capital norteamericano. A largo plazo, tales mecanismos se hacen agua.

El desprecio por el problema inflacionario (sobre todo por parte de los neokeynesianos) los lleva a postergar indefinidamente las medidas estabilizadoras, acentuando aún más la crisis.

Se puede resumir así la cuarta forma de manifestación de la contradicción principal: la presión de una moneda fuerte internacionalmente es al mismo tiempo condición de dominación financiera mundial y base del debilitamiento de esta moneda y de la dominación consecuente.

V. Los países dependientes.

El aumento de las contradicciones del imperia- lismo, sea a nivel interimperialista, sea en la relación con los Estados nacionales, sea en el aspecto financiero, tiene efectos directos sobre

las economías y sociedades dependientes. En esta parte final buscaremos analizar ligeramente cómo ellas afectan a estos países.

La acentuación de las contradicciones antes señaladas ocasiona una combinación histórica de tres grandes procesos en los países dependientes, produciéndose una situación extremadamente compleja. Confluyen los siguientes momentos del desarrollo de estas contradicciones:

- a) el proceso de destrucción del orden dependiente exportador agrario y minero;
- b) la emergencia en algunos países, su maduración en otros, del proceso de industrialización dependiente basado en la combinación del capital nacional e internacional (en algunos países este proceso se encuentra aún en lucha contra las industrias nacionales creadas sobre todo en el período de los años 30 y 40, pero éste es ya un proceso secundario);
- c) el proceso de reorientación de la industrialización desde el mercado interno hacia el sector que conduce a la adecuación de dicha industrialización a la nueva división internacional del trabajo que emerge en la última década.

En todos estos casos hay dos agentes principales disputando la hegemonía y la orientación de las decisiones inmediatas: la gran empresa internacional y el capitalismo de Estado. Pero el marco de estas decisiones está dado por los tres procesos descritos. La mayor o menor importancia relativa de uno u otro sector determinará regímenes políticos distintos. La hegemonía del gran capital lleva a un régimen abiertamente reaccionario como Brasil, donde el capitalismo de Estado cumple el rol de facilitar la centralización y la acumulación del capital privado internacio-

nal. La hegemonía del capitalismo de Estado lleva a un régimen progresista como el caso del Perú, donde éste intenta someter al gran capital internacional a las condiciones por él impuestas.

La segunda solución es, sin embargo, utópica a medio y largo plazo pues el capitalismo de Estado no tiene una independencia económica que le permita definir por sí sólo un régimen económico. Todo depende de quién es favorecido por la acumulación de capital que él genera. Si ésta favorece al capital privado, en las condiciones de nuestro tiempo, el beneficiado será inevitablemente el gran capital internacional puesto que el capital nacional no dispone de la base tecnológica y financiera para oponerse a él. Si la acumulación favorece al propio capitalismo de Estado, ella lleva inevitablemente a la necesidad de la planificación estatal y a la superación del capitalismo privado, provocando una situación revolucionaria.

Emerge así la tercera fuerza social —el movimiento popular— que puede realizar más radicalmente el primer proceso de destrucción de la vieja estructura exportadora latifundista o imperialista y realizar un proceso de industrialización volcado hacia la atención de las necesidades básicas del pueblo de cada país, lanzando las bases para un régimen de producción socialista. La mayor o menor fuerza y conciencia política del movimiento popular determinará el rol revolucionario o no de la intervención estatal, cortando el camino de la nueva dependencia emergente en el tercer proceso que es la consecuencia lógica de la industrialización dependiente referida en el segundo proceso.

La acentuación de la lucha interimperialista, provocada por la crisis norteamericana que duró desde 1968 a 1970 y que empezó a ser superada en 1971, ha tenido importantes efectos en este cuadro de lucha de clases. Ellos pueden ser sintetizados en los puntos siguientes:

El debilitamiento relativo de Estados Unidos provocó una ola de reivindicaciones de los países dependientes. Ellas buscaban facilitar la liquidación de los intereses exportadores tradicionales, a través de la nacionalización de riquezas básicas, apurar el proceso de industrialización dependiente obligando al capital internacional a invertir en los sectores más dinámicos y aun buscando adueñarse del mercado norteamericano de materias primas industrializadas (en detrimento de las empresas norteamericanas que industrializan los productos) y de manufacturas con gran participación de mano de obra (textiles, zapatos, etc.). En todas estas pretensiones han recibido el apoyo de las empresas multinacionales modernas interesadas en liquidar los viejos sectores exportadores, abrir nuevos campos de inversión y nuevos productos de exportación. Esas empresas admiten como favorable la participación del capitalismo de Estado junto a su proceso de desarrollo.

Paralelo a este efecto sobre el movimiento reformista burgués y pequeñoburgués, la crisis ha desarrollado la iniciativa revolucionaria de las masas que vieron instintivamente aproximarse una situación favorable a la extinción de sus viejas amarras. La primera forma que asumió tal efecto fueron las violentas manifestaciones de masa de carácter espontáneo que se sumaron a una corriente revolucionaria mundial que tuvo

en los días de mayo de 1968 en Francia su forma culminante. Entre 1968 y 1969 se produjeron significativos movimientos de masa estudiantiles y obreros en México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Perú, etc., que asustaron enormemente a las estructuras de poder existentes. Sumados al nuevo auge de las acciones armadas urbanas (que habían decaído con el receso de los movimientos armados de Venezuela y Guatemala, entre otros) particularmente en Brasil, Uruguay y Argentina, estas explosiones de masa configuraron una situación altamente explosiva, que no encontró sin embargo un cauce revolucionario hasta el momento. Pero que se expresó antes en un tercer orden de fenómenos que pasamos a analizar.

La combinación de los tres procesos descritos anteriormente con la acentuación de las luchas populares abrió camino a la definición de un programa de unificación de fuerzas populares, que empezó a manifestarse en el plano electoral. En Chile, este programa asumió su forma más clara y avanzada. El se define como un programa de destrucción del viejo orden exportador latifundista e imperialista y, al mismo tiempo, del monopolio nacional y extranjero (reconociendo explícitamente la conversión de la gran burguesía latinoamericana en "socio menor del imperialismo") para asentar las bases de un orden nuevo socialista. La división clara de las dos etapas (incluyendo en la etapa destructiva la estatización de las empresas monopólicas de los sectores económicos más dinámicos) y del frente de clases de cada una de ellas¹³ y su ligazón entre sí

¹³ De hecho, el programa de la UP es muy claro en lo que res-

como un proceso único revolucionario de contenido socialista permitió una rigurosa clasificación científica sobre el conjunto del proceso actual.

En formas menos claras, se produjeron alianzas de fuerzas en Uruguay y Venezuela. Su programa es, sin embargo, menos definido en su contenido socialista y en el rol directivo de la clase obrera dentro de la alianza de fuerzas con la pequeña burguesía rural y urbana. En Argentina, el renacimiento del peronismo y en Colombia, la explosiva presencia electoral de Rojas Pinilla han demostrado el descontento popular y su búsqueda de una salida radical, aunque sea con las viejas fuerzas. El caso boliviano, por su lado, había presentado una situación extrema con la formación de una asamblea popular con mayoría obrera, creándose una tendencia a la abierta dualidad de poderes con el gobierno de Torres.

Fuera de América latina, en India y en Ceylán, estas tendencias se hicieron presentes otra vez. En Europa hay un evidente reforzamiento de los frentes populares y una clara tendencia a gobiernos socialistas-comunistas. Esto significa que las explosiones de masa del fin de la década, la propaganda revolucionaria de los años 60, encuentran un cauce electoral en varias partes aprovechándose de la unidad conseguida en torno a la destrucción de un viejo capitalismo superado claramente en el período.

Nada asegura, sin embargo, que desde ahí se

pecta a la primera fase destructiva. En cuanto a la segunda fase socialista hay indicaciones generales aún en proceso de elaboración sea dentro de la UP, sea en el MIR.

partirá hacia el nuevo orden socialista tan deseado. La razón es simple: la crisis norteamericana se está superando, el gran capital internacional dispondrá otra vez de esta gran base material. Por otro lado, el gran capital ha generado importantes mecanismos de adaptación a la nueva situación, desarrollando amplias formas de colaboración entre la gran empresa y el capitalismo de Estado en los países dominantes y dependientes. Por último, en el plano ideológico, el gran capital prepara una gran ofensiva, buscando la total confusión conceptual entre socialismo, intervención estatal, internacionalismo, quiebra de barreras ideológicas, formas de servicio social, mejoría del ambiente de las grandes ciudades, etc.

Si el pensamiento revolucionario no comprende claramente las etapas del proceso, la significación parcial de las victorias logradas y los difíciles problemas de las etapas venideras, podemos vernos barridos por una gran y torrencial corriente que llevará a no utópicos regímenes social-demócratas, sino a duras pruebas futuras. La social democracia alemana, italiana y española no dieron paso a un tercer camino entre socialismo y capitalismo, sino al fascismo. Este ha renacido fuertemente en nuestros días y dispone de sólidas bases de poder en fuertes regímenes autoritarios. Si la etapa actual no golpea fuertemente al imperialismo impidiendo su reaparición bajo nuevas formas, la oportunidad histórica se habrá perdido y la ola contrarrevolucionaria será muy fuerte.

Recordemos el camino de nuestro análisis. Planteamos el carácter de clase del enfrentamiento internacional contemporáneo, llamamos

la atención sobre la forma limitada e incompleta del socialismo existente y sus causas históricas, vimos como la forma actual del imperialismo se inserta en este cuadro en un proceso de integración monopólica mundial que de un lado permite al sistema responder a los problemas planteados por su crisis endémica, pero al mismo tiempo, acentúa sus contradicciones y crea nuevas formas de ellas. Analizamos enseguida la contradicción fundamental del sistema y sus varias manifestaciones para concluir en un análisis sobre la actual coyuntura en los países dependientes.

Esperamos que este análisis haya sugerido al lector el gran número de cuestiones que nacen de un estudio mas profundo del imperialismo contemporáneo. Esperamos que estas notas preliminares puedan cumplir un rol de abertura de debates antes que de conclusiones que todavía no se plantean.

PARTE SEGUNDA:

LA CORPORACION MULTINACIONAL

I. Concepto de 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 empresas 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 artículo, nos referimos especialmente al fenómeno del multinacionalismo, como forma final de un proceso en curso y ya alcanzado 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 hacia formas nuevas y así también como las situaciones reales son más precisamente oligopólicas que monopólicas, el multinacionalismo de las empresas no significa la superación de su base nacional de operación y expansión, como lo veremos.

Ellas 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 a 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 emigrantes que quedaban bajo el control de los capitalistas comerciales y financieros. Estas empresas tuvieron un rol 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 contemporáneas¹.

Sólo 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

¹ Esta comparación se encuentra en el trabajo de Stephen Hymer "The Multinational Corporation and The Law of Uneven Development", manuscrito por aparecer en el J. N. Bhagwati, Ed. *Economics and World Order*, New York World Law Fund, 1970.

a través de los acuerdos comerciales y los carteles entre las grandes empresas monopólicas. También se expenden 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 de expansión del capital financiero y buscaban facilitar sea la exportación de productos que exigían inversiones muy significativas (como el caso de los ferrocarriles), sea la instalación de empresas de producción y comercialización de materias primas y productos agrícolas para venderlos en los países más ricos.

En el monto global de las inversiones externas, sólo una parte pequeña asumía la forma de la inversión directa que predomina actualmente en la economía mundial. Las empresas en el exterior no eran tanto parte de la estructura orgánica de la firma matriz cuanto unidades empresariales autónomas. Las ventas que realizaban estas empresas se hacían fundamentalmente en el mercado del país de su casa matriz o en los demás países desarrollados. Esas ventas y negocios raramente constituían una actividad sustancial de la empresa y tenían preferentemente carácter de complementarias. Cuando cumplían un rol significativo, debíase fundamentalmente a la importancia estratégica de la materia prima consumida por la empresa. Podemos decir que, en su conjunto, los negocios en el exterior cumplían un rol secundario en la vida de esas empresas, lo que se reflejaba en el porcentaje que ellos 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 Inglaterra². 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 de negocios era 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. Ellas no van al exterior solamente para especular con acciones, comercializar sus productos o crear empresas exportadoras de materias primas y productos agrícolas. Una parte progresivamente 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

² 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 en el 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 tiene una pequeña importancia relativa. El estudio de Hobson sobre el *Imperialismo* y el de Hilferding sobre el *Capital Financiero* son los dos clásicos sobre el tema que sirvieron de base a Lenin y Bujarin en sus obras fundamentales sobre el imperialismo.

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 artículo, 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 buscado detectar muchos factores que permitirían caracterizarlas.

Uno de ellos sería el porcentaje que representan las ventas de las filiales en el exterior sobre el total de las ventas de las empresas. Se estima que el marco de los 25 %, permite trazar una línea divisoria que separara 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. Ellas suponen una concepción de multinacionalismo más bien ideológica que real. Lo que se llama, hoy en día, empresa multinacional no son necesariamente corporaciones que pertenecen a capitalistas de muchas naciones ni tampoco que son dirigidas por capitalistas o gerentes de muchas naciones. A pesar de tener una política internacional, ellas operan preferentemente desde una base nacional. Por esta razón, la nacionalidad de los gerentes, dueños y directores continúa siendo esencialmente la del país sede de la empresa y, como lo veremos posteriormente, éste es 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 especialmente con este 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 este camino apologético, que ha influido enormemente en toda la literatura sobre el tema. Se trata de encontrar lo que estas empresas representan como avance del capitalismo, para responder a las necesidades planteadas por el inmenso desarrollo de las fuerzas productivas y su carácter retrógrado y reaccionario al buscar detener el avance internacional del socialismo y la verdadera internacionalización que éste 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 este primer significado del 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 corporativo"³.

De acuerdo con Vernon, comenta la asesoría del Departamento de Comercio: "Las afiliadas son articuladas en un proceso integrado y sus polí-

³ Raimond Vernon, *Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Basic Books, New York, 1971. La Fundación Ford financia una gran investigación del autor sobre el tema en la Universidad de Harvard, que ha entregado una gran 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.

ticas son determinadas por el centro corporativo en términos de las decisiones relacionadas con producción, localización de plantas, formas de productos, comercialización y financiamiento"⁴. 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. El nos limita a considerar un aspecto relativamente 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: En primer lugar, son empresas que operan en muchos países. En segundo lugar, son empresas que realizan investigaciones y desarrollo (r & d) 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 multinacio-

⁴ United States Department of Commerce, Bureau of International Commerce, Office of International Investment, Staff Study, *The Multinational Corporation: Studies on U.S. Foreign Investment*, vol. 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.

nalismo superior a la realidad existente en el momento. Pero las dos primeras razones nos parecen las más significativas. Lo fundamental es que se trata de empresas que operan en varios países y que en ellos desarrollan la producción y que eventualmente también realizan investigación y desarrollo (r & d). Por fin, la característica apuntada por Vernon de tener una estrategia multinacional y una organización de 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.

Esta 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, y que se pudo profundizar por causa de la I Guerra Mundial, de la recuperación posterior a ella y que, posteriormente, se hizo mucho más determinante debido a la internacionalización de la economía creada como consecuencia de la II Guerra Mundial que permitió la asimilación del desarrollo tecnológico y de las comunicaciones en el nivel internacional, los que facilitan 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 aquellas más concentradas, excepto raras excepciones de las empresas que ya se formaron 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 U.S. 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.

En este artículo no pretendemos profundizar esta relación que está en la raíz del multinacionalismo. Para los objetivos de lo que pretendemos plantear, basta con que señalemos 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 integrado. Yendo más allá de la descripción de los distintos elementos que integran el fenómeno, establecemos una jerarquía entre ellos y determinamos las relaciones concretas que históricamente suponen. Tal conceptualización, en vez de llevarnos a las visiones apologéticas del fenómeno que abundan en la literatura actual y que vienen influyendo incluso sobre autores marxistas, nos conduce a 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, tienen 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 datos de 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.

Cuadro I

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

Participación externa	Nº 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

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

Fuente: Raimond Vernon, op. cit.

¿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). Vamos a ver que 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: 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.

Respecto del 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 72,2% de las ventas locales; en lo que respecta al sector químico representan las subsidiarias norteamericanas el 50,2% de las ventas en todo el Canadá; en lo que toca a papel y productos similares, representan 42,6%; en cuanto a metales primarios y fabricados, 25,1%; productos alimenticios, 21,8%.

Si tomamos 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 venden el 28,3% del conjunto de sus 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%.

En Europa o Inglaterra tenemos 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 tienen sobre los países hacia donde se orientan, pues son excesivamente globales y no desglosados por países. Ciertamente, en algunos países encontraremos un grado de control muy superior al que indican las cifras globales. Asimismo, es necesario ver los datos desde la perspectiva de las tendencias históricas que manifiestan.

Del análisis que hemos realizado, podemos concluir:

Las corporaciones multinacionales surgen como consecuencia del proceso de internacionalización del capital que se profundiza en la postguerra, pasando a constituirse en la unidad básica productiva dentro del sistema capitalista mundial. Ellas se caracterizan por un cambio cualitativo de la importancia relativa de las actividades externas en el conjunto de las operaciones empresariales. Ellas llegan a constituir 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 sólo 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 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 en el nivel mundial. Así también las nuevas contradicciones a que esta situación da origen son producto de esta 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 sólo 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 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 permitan 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, el cual es, a su vez, la expresión de las tendencias a la concentración tecnológica y económica, a la monopolización y a la diversificación de actividades que constituyen, por su parte, la expresión concreta e histórica de la evolución de la acumulación del capital en el modo de producción capitalista.

II. 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 los 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 éstas, 150 empresas no norteamericanas.

Judd Polk, presidente 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 el magazine *Fortuna*), que tienen operaciones superiores al 25 % sea en sus ganancias, sea en su producción, sea en su empleo, sea en su patrimonio, en el exterior. Ciento noventa y nueve empresas de estas 500 seleccionadas por *Fortuna* tenían el 10% ó más de sus actividades en el exterior.

De esta manera, podemos trabajar con un grupo, que no pasará ciertamente de las 300 ó 400 empresas y que controla hoy día gran parte de la producción mundial⁵. Estas empresas tienen,

⁵ Los cálculos a este respecto son muy variados. *Business Week*, 19 de diciembre de 1970, estima que la producción anual total de las compañías norteamericanas en el exterior suma 200 mil

en general, operaciones en casi todos los países o regiones del mundo. De las 187 empresas seleccionadas por Vernon, por ejemplo, 185 de ellas tienen operaciones manufactureras en todos los continentes. 162 de ellas tienen ventas; 45 de ellas tienen 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 Africa, 158 tienen operaciones de todo tipo.

El número de subsidiarias que tienen 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 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 Africa⁶.

¿Cómo se distribuyen estas inversiones por importancia? Las inversiones norteamericanas, en

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 pertenecen a las corporaciones multinacionales de todo el mundo sería de 450 mil 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.

⁶ Datos extraídos de James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *The Making of Multinational Enterprises*, Harvard University, Boston 1969.

1970, eran de 25.000 millones en Canadá, cerca del 33%; 8.000 millones de dólares en el Reino Unido, representando el 10% del total de estas inversiones; 5.000 millones de dólares en Alemania, representando el 4%; 2.600 millones en Venezuela, representando el 3,3%; 2.600 millones en Francia, representando el 3,3%; 1.600 millones en el Medio Oriente, representando el 2%; 1.800 millones en Brasil, representando el 2%; 1.800 millones en México, 2%; Suiza 1.800 millones, 2%; Italia 1.500 millones, 1,9%; Argentina 1.300 millones, 1,2%; Bélgica y Luxemburgo 1.500 millones, 1,9%; Japón 1.500 millones, 1,9%; Holanda 1.500 millones, 1,9%⁷.

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 en 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 2,2% 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

⁷ Datos del Departamento de Comercio, *The Multinational Corporation*, vol. I. Todas las veces que no citamos la fuente en el presente capítulo, se refieren a este estudio.

registró el mayor crecimiento relativo. De 18,7% en 1929, pasa a 31,4% en 1970. En 1929 ellas representaban 1.400 millones de dólares; ya en 1970, representaban 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.

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 otros 4,6% en no identificados.

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 las inversiones internacionales de los países que pertenecen a la OECD, logró establecer los siguientes datos, para el año 1966:

La inversión extranjera directa, expresada en patrimonio acumulado por los mayores países de la OECD 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 de 33%, se asignaba a los países subdesarrollados. Del total de las inversiones, Estados Unidos tenía el 60%, con un monto de 54.462 millones de dólares⁸, 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 representan el 4,4% de las inversiones de los países de la OECD en el exterior y sus inversiones en los países desarrollados representan el 7% de estas inversiones en los países subdesarrollados.

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 subdesarrollados. Representaban estas inversiones 2,8% del conjunto de las inversiones estudiadas y 2,8% del conjunto de las inversiones estudiadas en los países subdesarrollados.

⁸ 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.

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 y 534 eran destinadas a los países subdesarrollados. Japón tenía 1.000 millones de dólares invertidos en el exterior de los cuales 605 se destinaban a los países subdesarrollados, revelando una destinación importante de sus inversiones 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 éstos 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 poseen en el exterior las empresas de todos los países capitalistas. Para saber lo que esto representa en cuanto al valor de las ventas realizadas en el mismo año, debemos multiplicar por 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 es muy superior 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 de EE.UU. 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 5 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 en 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 salida, ha sido mayor que los resultados de la cuenta

comercial. Estos indicadores comparados con el principio de los años 60, resultaron en 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 nuestro balance de pagos en 1970, comparado con 2.100 millones del balance comercial. Si comparamos esto con los datos de 1960 que muestran 4.900 millones en el balance comercial líquido y 500 millones de dólares en el balance de la inversión directa, la tendencia es aún más fuerte en esa dirección en los últimos años"⁹.

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 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. Se ve así que el gran saldo positivo obtenido por las inversiones directas de USA se ve fuertemente disminuido por la baja de las reservas.

⁹ Departamento de Comercio, *The Multinational Corporation*, vol. I, p. 10, del estudio sobre "Policy aspects of Foreign Investment by U.S. Multinational Corporations".

Es importante señalar que, al mismo tiempo que crecen casi en 2 veces el patrimonio e inversiones internacionales de Estados Unidos entre 1950 y 1970 (incluyendo todos los ítem del párrafo anterior), el patrimonio y las 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 1970. 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 empresas extranjeras en EE.UU., son las inversiones en carteras las que crecieron cerca de 9 veces en el mismo período, en tanto que las inversiones directas crecieron 4 veces aproximadamente. Estos datos revelan la tendencia a la expansión de las empresas multinacionales, a su diferenciación, a su complejización 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 históricos y sus perspectivas de desarrollo, se hace necesario analizar la evolución histórica que ha tenido la célula básica del proceso de internacionalización del capital, la empresa multinacional.

III. La evolución de la empresa internacional.

Las primeras operaciones internacionales de las empresas capitalistas modernas se dieron en el sector exportador. Su objetivo, la conquista de 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, 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 las acciones de sus empresas en venta en la bolsa de Londres y otras bolsas importantes. Se hacía posible entonces comprar acciones de empresas en otros países y, a través de la inversión en cartera, alcanzar el control sobre todo de empresas mineras y agrícolas en otros países. 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 carteles.

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, 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 dispusiesen 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, controlada en general por capitalistas locales o por las empresas de los propios países desarrollados que se convirtieron en un nuevo tipo de empresa, ya sea subsidiarias de las empresas de los países dominantes, ya sea empresas formadas con el objeto exclusivo de controlar el mercado o controlar la producción en estos países:

En general, estas empresas asumen la característica del "enclave", es decir, una empresa que existe dentro de un país de economía precapitalista, dedicado 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 hace, asume la forma de pagos de impuestos y algunas compras de productos que las empresas 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 autocrática¹⁰.

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 esta identificación entre la empresa y ciertas regiones. Con el agotamiento de las tierras de una zona, la empresa se traslada a otra, llevando 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 ellas 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

¹⁰ Una buena bibliografía sobre el tema y uno de los mejores análisis sobre los efectos sociales del enclave se encuentran en Edelberto Torres, Centro-América: estructura y procesos en una sociedad dependiente. PLA, Santiago, 1969.

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 anti-imperialista, criticando el carácter puramente explotativo de los enclaves que dejaban casi nada de esta explotación 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 empresarios para asegurar mejores condiciones de negociación con ellos.

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, instalaron las primeras empresas de ensamblaje de autos y 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 postguerra se reorientarían de manera definitiva las inversiones, sea de Estados Unidos sea 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, había 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 gubernamentales en el sentido de favorecer este desarrollo, apoyadas fuertemente en el movimiento obrero y/o campesino y en las clases medias. De esta manera, la vuelta de las inversiones en estos países, en las condiciones favorables para la inversión externa norteamericana generadas en la postguerra, exigía su reconversión hacia los sectores industriales demandados por sus mercados internos. Además 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 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 de 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 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 importantes. 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, en 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 a ser de 24% en 1929 a 32,2% en 1950 y 41,2% en 1970, convirtiéndose así en el principal rubro de la inversión norteamericana directa en el exterior en 1970, después que 1950, como vimos, había ocupado este primer lugar.

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 23%.

Estos datos generales sobre la inversión norteamericana de 1929 a 1970¹¹, 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 OECD (es decir,

¹¹ Los datos de esta parte fueron extractados del estudio ya citado sobre empresas multinacionales del Departamento de Comercio de EE.UU.

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 tanto 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 esto, el petróleo representa el 40% del conjunto de las inversiones de los países de la OECD en el exterior, en 1966, en tanto la minería y la extracción alcanzaban 10%, la manufactura el 27% y el rubro "otros" el 23%.

Es interesante destacar que las inversiones en petróleo son tan significativas por el paso relativo del Reino Unido, que tiene el 35% de sus inversiones en los países subdesarrollados en petróleo y el 23% en manufactura y el 37% en el rubro "otros", que incluye una importante inversión agrícola en los países dependientes de Inglaterra. 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, 645 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.

Si estos datos revelan que todavía sectores como el petróleo son bastante significativos, no dejan de señalar que se creó una estructura económica nueva de inversiones en el exterior y nos demuestran que el grueso de ellas, 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 creada supone un cambio cualitativo en 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 representa una dinámica económica que tiene sus propias leyes de desarrollo. La empresa subsidiaria, que se integra en esa economía para atender las necesidades de este mercado, no puede ya comportarse con la concepción abstencionista que tenía la empresa de enclave. Ella tiene que tomar en consideración las leyes económicas que funcionan en esa economía, la distribución del ingreso, las posibilidades de expansión económica, de nuevas inversiones; ha de ligarse, de alguna forma, al mercado financiero para obtener su capital de giro; debe vincularse a la realidad política de esos países que es afectada por la

política económica en su conjunto. Esta tiene efecto sobre la inflación, sobre la política de crédito y sobre todos los aspectos del funcionamiento normal de la economía de los países donde opera esta empresa.

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

Las razones de orden económico que llevan a estos cambios de funcionamiento son fáciles de entender si nos acordamos de que muchas empresas se desplazan hacia los países dependientes debido a la proximidad de ciertas materias primas que permite disminuir el precio de los transportes y otros costos que también justifican 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 desde sus propias matrices o de otras firmas del mismo grupo económico en los países desarrollados, con el objetivo de aprovecharse de ciertos recursos fiscales, como los sobrepuestos, sea por el interés de remesar las ganancias a los países desarrollados, donde tienen más oportunidades de inversión. Por otro lado, sus industrias en los países desarrollados viven en constante estado de subutilización, siendo más lucrativo aumentar sus ventas a través de las compras de sus subsidiarias, que crear nuevas empresas, aunque presenten precios mucho más altos. Por todas estas razones y aún más por presión del Estado y otros intereses nacionales del país de origen, las empresas multinacionales tienden a prolongar el proceso de aprovechamiento y vinculación suya 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 sin matriz en la cual muchos países dependientes tienen programas claros de nacionalización de la producción para formar un núcleo industrial, en orden a lograr un desarrollo económico.

Otra forma de contacto de estas empresas con la economía huésped es el financiamiento. En general, las subsidiarias se crean a través de un sistema de crédito internacional en que los países dominantes, particularmente Estados Unidos, financian a los gobiernos locales para que ellos traspasen ese financiamiento a empresas

norteamericanas, que los utilizan en la compra de maquinarias 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 algunos 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, sea una nueva inversión de capital, sea una empresa nueva. El gobierno del país receptor de la ayuda (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 el traspaso de 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 parte de la ayuda es destinada claramente a conformar el capital de la empresa extranjera que se instala en el país¹². 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,

¹² Sobre esas materias, ver el capítulo sobre estructura de la dependencia en nuestro *Dependencia y Cambio Social*, cuadernos del CESO, 1972 (segunda edición) y en Caputo y Pizarro "Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales", cuadernos del CESO 1972 (segunda edición).

tan sólo un crédito que permite importar ciertos productos, en general maquinarias e instalaciones. Es necesario concluir diciendo que el círculo se cierra con este tercer paso y se devela el contenido real de la "ayuda": una simple exportación de mercancías con crédito estatal, con intereses bastante elevados, destinado a las subsidiarias norteamericanas en el exterior, garantizado 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 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 en el exterior y el gobierno del país "huésped", así como con los programas de desarrollo económico de este gobierno, lo que es tanto más importante cuanto 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 o leyes económicas nuevas, en 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 un vínculo con el sistema bancario del país "huésped". Para tales fines, se utiliza muchas veces un sistema bancario extranjero que se crea a través de subsidiarias de banco que están muchas veces ligadas a los mismos grupos económicos a que pertenece la empresa creadora. 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 empieza a recoger también gran parte del ahorro local, convirtiéndose así en un competidor con el banco local 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 no sólo los bancos multinacionales 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 desarrollarse.

Otra forma de vinculación con la economía "huésped" que se produce en las nuevas condiciones de internacionalización del capital, se encuentra en el desarrollo del proceso de comercialización. Este tiene varios aspectos, e incluye no sólo la venta del producto, sea a un intermediario, sea directamente a un consumidor, sino también la creación de un aparato comercial, sea de empresas que hacen la comercialización,

sea de personal dedicado a este proceso 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 suponen la existencia de un aparato de investigación de mercados, absolutamente necesario para las operaciones capitalistas contemporáneas. Ligados a todo el aparato de investigación de mercado y de publicidad están los problemas de *presentación* de los productos que, como sabemos, no se dan solamente desde el punto de vista externo de los envoltorios, sino que también se ligan en cierta forma, a la presentación del propio producto, sobre todo en lo que respecta a productos de consumo masivo. Esto lleva, en consecuencia, a 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 que permita competir en el mercado local. Esta competencia es posible de inmediato o potencialmente excepto en el caso de los productores de los países subdesarrollados, sin mucha perspectiva; pero, sobre todo, con empresas de países desarrollados que ellas 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 el grado de control económico logrado anteriormente. Las facilidades para mantener este control son aumentadas porque las altas tasas de 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 ganancia. 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 la 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 tienen que tener un aparato financiero de expertos en finanzas, que les permita controlar 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. 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 (posición que es defendida por la comisión especial de la OECD 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 sólo 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 ellas representan gran parte de la actividad de los administradores de las empresas.

Asimismo, 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 que se abran, sobre todo en la medida que ofrezcan tasas de ganancias elevadas.

Para poder desarrollar un programa de inversiones locales eficiente 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 para poder 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 hacia los mercados locales, crearon una nueva ordenación en la economía de los países donde se desplazaron sus subsidiarias. Ellas establecieron nuevos vínculos de orden económico, social y político con esas economías. Estos vínculos llegan a afectar su funcionamiento interno y el del país "huésped" abriendo un nuevo capítulo en la historia de las relaciones económicas internacionales.

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 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, así como comienza a determinar la dinámica del conjunto de su desarrollo económico, abriendo una nueva etapa en su evolución histórica.

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.

V. Las contradicciones del multinacionalismo

De los análisis que hicimos se desprende que la subsidiaria que se orienta hacia un mercado local sigue una dinámica distinta de aquella de las empresas del tipo "enclave" que dominaron la economía mundial hasta 1945 y se diferencia también de las filiales que se destinaban 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 montaje 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.

El factor determinante del funcionamiento de la empresa multinacional continúan siendo los intereses del gran capital, que 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 esas tres órdenes estructurales: 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. Desde este punto de vista, ella tiene sus intereses específicos dentro de la economía mundial. De esta manera, podemos pensar teóricamente que la empresa multinacional actúa con un criterio distinto de aquel de la economía del país donde ella tiene su centro de operaciones. Sin embargo, sabemos que esta independencia de actitud de la empresa multinacional es relativa, pues su fuerza económica está basada en gran parte en el poder de la economía nacional desde donde ella parte. 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, las fuentes de abastecimiento local y la nacionalización de la producción en su conjunto entran en contradicción, sea con los intereses de la empresa en su conjunto, sea con los de la economía del país dominante.

La empresa, tomada en su 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 en la de aumentar el monto y la tasa de sus ganancias en el nivel internacional. Ella quiere mantener una gran facilidad para traspasar sus ganancias hacia otras regiones. Esto entra en contradicción con los intereses de la economía rectora tomada en su conjunto, pues su desarrollo sólo 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 ellas 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 maquinarias, equipos y materias primas industrializadas. Esta situación se modifica, sin embargo, en la medida en que esos países lleguen a producir esas maquinarias, equipos y materias primas industrializadas, reorientando drásticamente el comercio mundial. Las economías de los países dominantes, tomadas en su conjunto, se resienten pues del desarrollo económico de los países dependientes si él asume una forma autonomizadora.

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

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 los Estados Unidos, sino otros países capitalistas adelantados. Tal situación hace aumentar las inversiones de 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 profundizar sus contradicciones internas.

Para poder remontar esta complejidad de intereses que se expresan en su interior, la corporación multinacional tiene que garantizar el control absoluto sobre sus subsidiarias, que podrían seguir 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 control que por las que plantea el mercado y las posibilidades de crecimiento. Esta contradicción puede llevar a la empresa subsidiaria a una impotencia frente a las exigencias de la economía del país donde está, frente a la competencia con los inversionistas nacionales o de otros países que tengan más flexibilidad y posibilidad de desarrollar el campo específico en que se produce la inmovilidad.

Esa contradicción se hace más aguda cuando la empresa en el país "huésped", sea desarrollada o también dependiente con un cierto grado de desarrollo, empieza a tener posibilidad de competencia con la empresa madre a través de la exportación hacia otros mercados. En estas condiciones, la empresa subsidiaria comienza a competir con la empresa dominante, no sólo 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 subdesarro-

llados ya 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 ampliarlo constantemente. Por otro lado, los propios intereses de las economías nacionales, en el sentido de aumentar sus exportaciones, forman una dinámica objetiva que presiona las empresas subsidiarias a seguirla so pena de ser marginalizada. 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 un control 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, los Estados Unidos como economía dominante. La estrategia ideada, como lo veremos, busca asegurar por otros medios esa hegemonía.

La posibilidad de liberarse que tiene una subsidiaria 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, esta capacidad de control puede ser cuestionada. De esta manera, la empresa dominante tiene que preocuparse de impedir un desarrollo excesivo de la empresa subsidiaria

que llegase a permitir que ella se convirtiese en un competidor suyo. Al estudiar los problemas de organización, veremos las formas que han buscado 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, desde que el control financiero quede en manos del grupo central. Ellas están en curso y no se sabe hasta el momento a qué resultados llegarán.

En la medida en que esas contradicciones se desarrollan sin un cauce que las oriente, ellas 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.

VI. 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 y materias primas y productos agrícolas por parte de los países dependientes.

Veamos en detalle esa forma de intercambio.

Por parte de los países desarrollados, se presentaban dos grandes rubros de exportación nuevos, que no significaban terminar completamente con las antiguas exportaciones de productos de consumo finales, sino sustituirlos progresivamente, en la medida que la producción de ellas se desarrollaba en la periferia del sistema.

El primer rubro es la exportación de maquinarias y 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, las maquinarias y

equipos que se transfieren hacia los países dependientes habían sido ya usadas 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 semi-industrializadas. Gran parte de las inversiones del petróleo refinado 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 invasor y el receptor, en la medida en que las empresas prefieren abastecerse en su casa matriz. Algunas veces puede darse el caso de abastecerse 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 así 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 a 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 países dependientes y dominantes, que se expresaba en la división del trabajo entre exportadores de materias primas y productos agrícolas y exportadores de maquinarias, equipos y materias primas industrializadas.

La condición para que tal división del trabajo se mantuviese era sin embargo, el no desarrollo de los sectores productores de maquinarias, 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 en el sentido de que los abastecimientos y los sectores económicos complementarios se desarrollan 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 tener la necesidad y posibilidad de hacer reinversiones y convirtiéndose 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 no utilizada, con apoyos gubernamentales cada vez más sólidos hacia 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 de que, además que estas industrias de los países dependientes se orientan hacia su mercado interno, puedan también convertirse en importantes empresas exportadoras, sea para áreas más atrasadas o próximas, 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 hacia 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 extranjera 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 destinación de mercado, en 1957 y en 1968, utilizando las fuentes del Departamento de Comercio.

Las subsidiarias en Canadá, destinaban, en 1957, cerca de 85% de sus ventas al mercado interno, cerca de 10% a exportación a Estados Unidos, cerca de 5% a exportación a otras áreas. En 1968, hay 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 un 20% destinado al mercado de otras regiones. En 1968, tenemos 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.

También en las demás regiones, excepto Canadá, Europa y América latina, se registra una tendencia al crecimiento de las exportaciones. Es significativo notar que las ventas de las subsidiarias industriales norteamericanas en América latina, sobre pasan los 750 millones de dólares en 1968, que representaron más del 40% de todas las exportaciones de bienes manufacturados latinoamericanos en el mismo año y ahí se incluían grandes cantidades de productos químicos, maquinarias y partes de automóviles.

En el caso de estas nuevas inversiones, hay que separar dos tipos. Uno, que se dirige a "los países emporio", es decir, países que cumplen una función simplemente de intermediario y que se limita 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 de 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 semi-artesanales 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 más 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 los sectores industriales, dificultades muy grandes a la importación de productos ya industrializados, imponiéndoles tasas muy altas. Hay, sin embargo, grandes posibilidades de expansión de esas inversiones bajo el patrocinio de instituciones internacionales, como la 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 presentar algunas mejoras inmediatas, no representa ninguna solución a los problemas del subdesarrollo, mucho menos en la medida en que se hace por empresas extranjeras que se quedarán con los excedentes creados por esta actividad y los remitirán 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 atender productos finales en los países desarrollados. Hay partes de ciertos productos, como los electrónicos, que exigen una 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 inver-

siones y que presenta una baja lucratividad en Estados Unidos, donde vive una crisis muy grave, que convierte este país en un gran comprador potencial de este producto. Otros rubros como textiles, zapatos, café soluble, etc., forman una gran gama de productos que presentan un grado de industrialización relativamente pequeño de las materias primas y exigen mano de obra semi-artesanal, 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, 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 1968, una profunda crisis internacional.

La empresa multinacional procura, en los últimos tiempos, adecuarse a esas nuevas tendencias, transformándose interiormente, formando una opinión favorable a esos cambios en las altas esferas y el gran público, estudiando las alter-

nativas de desarrollo y las estrategias que ellas implican, buscando anticiparse a los graves problemas y contradicciones que ellas traen consigo.

VII. 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 están, 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 media 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 y tienen influencia política, tienen capacidad de resistencia en contra del gran capital internacional, sobre todo en la medida en que consiguen influir sobre otros sectores de la población y logren moverlos políticamente. Si pensamos que están ligados fundamentalmente al mercado local norteamericano empresas de gran poder, 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 tendrían capacidad de resistencia, sobre todo

porque no tienen una alternativa de desarrollo económico para ofrecer en el nivel nacional e internacional, sino una alternativa de retraso, de paralización, de estagnación, que, evidentemente, no puede ser en nuestros días una base viable de una política económica de proyección internacional.

Para enfrentar este problema, la burguesía internacional intenta caracterizar, cada vez más, la empresa 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 viejas corporaciones. La situación actual es muy complicada, pues los dirigentes sindicales reaccionan en contra del aumento de las importaciones de Estados Unidos, que se hacen 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 el balance 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 el balance 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 significa la acentuación y profundización del proceso de concentración y monopolización de la economía, llevándolo hacia niveles que superan en mucho nuestra imaginación. Con él, 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 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 de los últimos años, la pequeña y media burguesía, ven claramente que este esquema de desarrollo les retira toda esperanza de supervivencia como clase, oponiéndoles 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 socio-económico que la mantiene.

Es evidente que este carácter eminentemente irracional y reaccionario del modelo de crecimiento internacional que presenta el capital monopolístico internacional hace volver en su contra un confuso frente de fuerzas sociales que son perjudicadas o también destruidas por él. Como vimos, entre esas fuerzas se forma un bloque eminentemente conservador que incluye los capitalistas orientados hacia sus mercados nacionales, los sectores de derecha de las clases medias y de la pequeña burguesía, 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 puedan arrastrar, a través de un programa radical 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 semi-proletarias y de la pequeña burguesía rural y urbana, unificados a través de un programa antimperialista y antimonopólico que abra una alternativa revolucionaria, de carácter socialista.

Estos dos grandes bloques de fuerza, que se configuran históricamente como resultado de la crisis general de 1929, tiende, hace mucho, a convertirse en una nueva realidad histórica en la nueva crisis del capitalismo mundial que vivimos desde 1969¹³.

Concentración y monopolización creciente en escala internacional, exploración 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 en base a una nueva división internacional del trabajo, crisis política como consecuencia de los fuertes intereses que serán aplastados en este proceso, formación de un bloque fascista y un bloque antimonopólico y antimperialista de carácter socialista y 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

¹³ Sobre esta crisis, ver nuestro libro *La Crisis Norteamericana y América Latina*, Buenos Aires, Periferia, 1972.

las tendencias que se desarrollan en el interior de la nueva economía mundial capitalista, de la cual la empresa multinacional es la célula.

De esta 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, a través de este nuevo paso en el sentido de conformar esta nueva división internacional del trabajo.

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 hacen y actividades que desempeñan, llevándolas a un proceso de conglomeración en el nivel internacional, que

no hace más que extender el proceso de conglomeración que se realiza en ritmo acelerado en los Estados Unidos.

BIBLIOTECA DE LA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Pres. *c. d.* .. Libr. *Platense*
\$ *1300* .. Inv. E. *432.966*
Fecha *1-4-74*

INDICE

PARTE PRIMERA:

LAS CONTRADICCIONES DEL IMPERIALISMO CONTEMPORANEO		Pg.
	Nota previa	9
I.	Notas sobre la lucha de clases en el plano internacional	10
	1. El carácter de clase de los conflictos internacionales	12
	2. El carácter antagónico del conflicto y la decadencia imperialista	18
	3. La dialéctica de la construcción del socialismo mundial	20
II.	El proceso de integración monopólica mundial	26
III.	La contradicción principal del imperialismo contemporáneo	
	1. Notas metodológicas	39
	2. Internacionalización y base nacional	41
IV.	Las manifestaciones de la contradicción principal	
	1. Desarrollo desigual y combinado	48
	2. La ayuda internacional: mecanismo de control y de acentuación de la desigualdad	50
	3. Comercio exterior e interés nacional	52
	4. El Estado como base y como límite	58
	5. Poder financiero y moneda internacional	61
V.	Los países dependientes	62

PARTE SEGUNDA:

LA CORPORACION MULTINACIONAL		
I.	Concepto de empresa multinacional	73
II.	Un balance cuantitativo	89

	<i>Pg.</i>
III. La evolución de la empresa internacional	99
IV. Los vínculos orgánicos con las economías "huéspedes"	108
V. Las contradicciones del multinacionalismo	117
VI. La empresa multinacional y la división internacional del trabajo	123
VII. Dificultades y contradicciones de la nueva división internacional del trabajo	132



Los documentos que integran la Biblioteca PLACTED fueron reunidos por la [Cátedra Libre Ciencia, Política y Sociedad \(CPS\). Contribuciones a un Pensamiento Latinoamericano](#), que depende de la Universidad Nacional de La Plata. Algunos ya se encontraban disponibles en la web y otros fueron adquiridos y digitalizados especialmente para ser incluidos aquí.

Mediante esta iniciativa ofrecemos al público de forma abierta y gratuita obras representativas de autores/as del **Pensamiento Latinoamericano en Ciencia, Tecnología, Desarrollo y Dependencia (PLACTED)** con la intención de que sean utilizadas tanto en la investigación histórica, como en el análisis teórico-metodológico y en los debates sobre políticas científicas y tecnológicas. Creemos fundamental la recuperación no solo de la dimensión conceptual de estos/as autores/as, sino también su posicionamiento ético-político y su compromiso con proyectos que hicieran posible utilizar las capacidades CyT en la resolución de las necesidades y problemas de nuestros países.

PLACTED abarca la obra de autores/as que abordaron las relaciones entre ciencia, tecnología, desarrollo y dependencia en América Latina entre las décadas de 1960 y 1980. La Biblioteca PLACTED por lo tanto busca particularmente poner a disposición la bibliografía de este período fundacional para los estudios sobre CyT en nuestra región, y también recoge la obra posterior de algunos de los exponentes más destacados del PLACTED, así como investigaciones contemporáneas sobre esta corriente de ideas, sobre alguno/a de sus integrantes o que utilizan explícitamente instrumentos analíticos elaborados por estos.

Derechos y permisos

En la Cátedra CPS creemos fervientemente en la necesidad de liberar la comunicación científica de las barreras que se le han impuesto en las últimas décadas producto del avance de diferentes formas de privatización del conocimiento.

Frente a la imposibilidad de consultar personalmente a cada uno/a de los/as autores/as, sus herederos/as o los/as editores/as de las obras aquí compartidas, pero con el convencimiento de que esta iniciativa abierta y sin fines de lucro sería del agrado de los/as pensadores/as del PLACTED, ***requerimos hacer un uso justo y respetuoso de las obras, reconociendo y citando adecuadamente los textos cada vez que se utilicen, así como no realizar obras derivadas a partir de ellos y evitar su comercialización.***

A fin de ampliar su alcance y difusión, la Biblioteca PLACTED se suma en 2021 al repositorio ESOCITE, con quien compartimos el objetivo de "recopilar y garantizar el acceso abierto a la producción académica iberoamericana en el campo de los estudios sociales de la ciencia y la tecnología".

Ante cualquier consulta en relación con los textos aportados, por favor contactar a la cátedra CPS por mail: catedra.cienciaypolitica@presi.unlp.edu.ar