

**C u a d e r n o s
de
R e b e l i ó n**

Ley de Industrias

LA INVERSION EXTRANJERA EN AMERICA LATINA

INFORME DEL COMITE I. DE LA ALIANZA PARA EL PROGRESO

Notas sobre las Empresas Multinacionales

PAUL M. SWEEZY

ANALISIS DE LA LEY DE INDUSTRIAS

RICARDO LETTS COLMENARES

**Frente Revolucionario de
Estudiantes Socialistas**

No 13

NOVIEMBRE 1970

PRESENTACION

El Frente Revolucionario de Estudiantes Socialistas abre con el siguiente cuadro, nuevamente, el debate sobre la problemática nacional, a partir del análisis de la Ley de Industrias, y la posterior publicación de los trabajos de Anibal Quijano y de los compañeros Hugo Blanco, Héctor Bejar y Ricardo Gadea sobre el tema.

Los trabajos que presentamos encierran aparentemente una característica paradójica: frente a un discurso marxista-leninista y a un artículo sobre la empresa multinacional de Sweezy, se coloca un documento del Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso, sobre la inversión privada en latinoamérica, presentado ante las reuniones del CIES, en 1969.

La aparente confusión, proviene, de hecho, de quienes ubican a la Junta Militar como un "gobierno revolucionario", sobre cuyas medidas se estaría construyendo la "nueva sociedad". Pero el análisis científico de una formación social nos lleva a entender la ley 18350 en función del contexto, estudiando la estructuración de clases interna, y la dependencia de los países imperialistas, esto es, básicamente de los Estados Unidos de Norteamérica.

No podemos comprender la ley de industrias, y en general las medidas de los militares, si es que las tratamos de definir a partir de sus propios supuestos ideológicos, de "igualdad" y de "justicia", logrados, según los consideramos en dicha ley, mediante la armonización en la participación del proceso de la producción, de los capitalistas, y, de los obreros, es decir, intentando la conciliación de las clases; porque caeríamos en la mera especulación, y sólo evitaríamos la interpretación correcta, que es lo que pretenden impedir; esto es, el análisis de la desigualdad existente en la base económica, a través de la explotación que se concreta en la extracción de la plusvalía, y el reforzamiento del capital monopólico, al cual los artículos del Título VI de la ley, le abren las puertas de par en par, incluso con garantías no solicitadas ni requeridas en las elaboraciones de los teóricos del imperialismo.

Tampoco entenderíamos el proceso si es que no nos referimos al contexto internacional del sistema imperialista y si no nos remitimos al estudio de la célula económica básica de la nueva dependencia: la empresa monopólica multinacional.

La comparación crítica de los tres artículos, nos va a llevar a entender como la ley, supuestamente nacionalista, no hace sino incentivar por un lado a que la burguesía industrial intermediaria acreciente su participación en la tasa de producción industrial, para que esta alcance el 23 % planteado en el plan de cinco años del régimen, y que las restricciones impuestas a la participación accionaria del capital extranjero, poco o nada importan en el contexto de la nueva dependen

cia, que, como sostiene el CIAP, se define a partir de la explotación de la tecnología, pudiendo mantener, durante un cierto tiempo "una proporción prudente de capital accionario en manos extranjeras, de por ejemplo, el 20 %", retirándose posteriormente.

Y lo paradójico desaparece cuando el Título VI le otorga y le garantiza la inversión y la recuperación, de más del doble de esa "prudente" participación solicitada por los yanquis.

Y a esto se aúna la farsa de la comunidad industrial, la casi imposibilidad de alcanzar el 50 % del capital social, los incentivos tributarios, iguales o mayores a los concedidos por el gobierno de Prado y la intención de disminuir la presencia sindical, a cambio de un voto que crea la ilusión de la "democracia" en la asamblea de la comunidad, que conculque los legítimos derechos de los obreros a pedir el alza de los salarios y la eliminación del sistema de explotación, por más disfraz humanista que éste se ponga.

Por un lado, se trata de eliminar el control imperialista de los recursos agrícolas de exportación y los enclaves de tipo tradicional, rezagos de un tipo de dependencia que trata de modificarse por convenir a los nuevos intereses del imperialismo, a cambio de fortalecer la presencia del capital extranjero tanto en el sector minero como en el sector industrial de la economía peruana. Y esto, porque internamente se ha dado también el paso de los sectores agroextractivos a los sectores industriales y mineros; como los de mayor participación en el Producto Nacional Bruto. De aquí parte la redefinición de la estructura interna de dominación, a través de la constitución de una nueva fracción de clase hegemónica, esto es, una burguesía intermediaria que se asienta en dichos sectores de la producción.

El FRES, quiere expresar, una vez más, por medio de estas líneas, su denuncia por la deportación de quien se hallaba empeñado en el desenmascaramiento de esta farsa: el camarada Ricardo Letts, y afirmar también, su solidaridad militante y combativa con las luchas del proletariado y sus vanguardias, contra la Ley y la Junta, en el camino de la implementación de la organización popular que nos conduzca al socialismo; porque los pueblos de América Latina, saben, que nuevas guerras y nuevas revoluciones se van a generar por los crímenes históricos del reformismo.

Noviembre de 1970.

Comité Central del FRES

SOBRE LA LEY DE INDUSTRIAS

La Ley General de Industrias es el tema que vamos a tratar hoy día y el esquema que vamos a desarrollar es el siguiente:

- 1) Brevemente, una caracterización del sector industrial, cosa que hemos venido haciendo y que hoy vamos a dar resumida.
- 2) Un breve repaso de la caracterización de clase del gobierno.
- 3) Un análisis de la Ley, desde tres aspectos, desde nuestra particular posición política y de clase:
 - a.- Lo que significa la Ley para la burguesía extranjera y peruana;
 - b.- Lo que significa para el imperiilismo asentado en el país;
 - c.- Lo que significa para la clase trabajadora.

De ahí a ver si nos detenemos a hacer una proyección de sus efectos, sobre la economía y sobre el desarrollo de la lucha de clases.

EL SECTOR INDUSTRIAL

En el análisis que hemos hecho del sector industrial hemos visto cómo este sector de la economía, en el curso de la última década del 60 al 70, evoluciona con características particulares. Tengo aquí datos del 63 al 69, pero no importa. La década del 60 está marcada, en todo caso, por el hecho de que la participación del sector industrial en el Producto Nacional Bruto, pasa de ser secundaria a principal, y la más importante. Este cambio dentro de la estructura económica peruana es fundamental; así tenemos, que al comienzo de la década, en 1963, el sector agropecuario -según datos del Instituto Nacional de Planificación-, participaba con el 17.7% y el sector industrial con otro tanto; hay una ventaja para el sector agropecuario (hay una diferencia entre los cálculos del INP y los del Banco Central de Reserva). A mediados de la década -1966-, el sector agropecuario representa 15.9% contra un 19.3% del industrial. Y a fines de la década, el sector agropecuario representa el 14.9% contra 20.4% del industrial, siendo éste definitivamente el sector económico más importante en el PNB.

Es aproximadamente a mediados de la década que se efectúa este cambio de posición. Un cambio de posición de este tipo en la base económica, va acompañado generalmente por un correspondiente cambio en la superestructura, que viene a reflejarse en diversos aspectos de ésta, entre ellos, el poder relativo de los grupos, o sea de las capas burguesas representadas por uno u otro sector.

Una característica importante del sector industrial es ésta. Otra, ligada a ésta es, por supuesto, que durante la década, la tasa de crecimiento anual del sector industrial, es la más pareja y la más alta de la economía. También es alta e importante la tasa de crecimiento de otros sectores como la pesca y la construcción, pero no es tan uniforme ni tan sostenida como la de la industria. Mientras que la tasa de crecimiento de todo el PNB es de 2 a 3% - y algunos años, algo más que eso-, la del sector industrial varía entre 6 y 10% y tiene una media anual -promedio para la década- de más o menos, 6.5% a 7%. En vez de esto, el sector agropecuario se encuentra estancado, inclu

so en algunos años no crece, sino que decrece su participación relativa; este estancamiento está reflejado por crecimientos de 0.5 a 1.5%.

Estos dos aspectos, que van naturalmente ligados, hacen que la industria, como sector económico del país, pase a ser predominante y que, por lo tanto, la burguesía asentada en este sector económico, pase también a manifestar con mayor fuerza sus intereses particulares, inscritos por supuesto, dentro de los intereses generales de la clase burguesa y del capitalismo.

Otro aspecto que caracteriza a la burguesía industrial peruana tiene que ver con las ramas particulares dentro del sector industrial que han tenido mayor auge, la mayor tasa de crecimiento dentro del crecimiento global del sector. No tengo aquí datos, desgraciadamente, para decir con exactitud cuáles son esas diferencias - lo hemos visto aquí cuando hicimos el desarrollo general de este aspecto-; pero si bien no se pueden dar datos precisos, sí se puede señalar que son los sectores de punta o vanguardia en el crecimiento industrial de esta época son los que está referidos a la sustitución de importaciones, y de esta manera inscritos en la política general de la CEPAL, que fue recogida por los anteriores gobiernos. Esta política consistía en estimular a los sectores industriales que podían producir bienes que eran importados en ese momento, y que al producirlos, liberaban por lo tanto, la presión sobre la balanza de pagos, que se generaba -en parte, según la tesis de la CEPAL-, por la necesidad del país de disponer sus medios de pago en moneda extranjera para importar determinados productos industriales que no eran producidos en el país. De ahí la política de desarrollar una política de sustitución de importaciones, y por lo tanto, estimular el crecimiento industrial, produciendo estos bienes dentro del país. De esta manera se aliviarían los déficits en la balanza de pagos de la economía latinoamericana.

Estos sectores fueron fundamentalmente los referidos a la industria metal-mecánica, de manera general, y también a sectores como la química, particularmente farmacéutica. Los sectores tradicionales, mejor dicho, las ramas tradicionales del sector industrial, tales como alimentos y textiles, no crecieron al mismo ritmo. Esta diferencia inter-sectorial queda reflejada, a su vez, por una correspondiente, no sólo diferencia en el poder relativo de los sectores burgueses asentados sobre una u otra rama del sector industrial, sino incluso de la actitud que éstos tienen frente a los cambios y reformas del gobierno.

Dentro de los sectores mencionados, todo lo que es ensamblaje, o sea, ensamblaje de automotores y toda suerte de artefactos eléctricos: televisores, radios, refrigeradores, etc., bienes de consumo duraderos, es lo que ha crecido a mayor ritmo en la década, salvo aspectos particulares de algunas ramas industriales.

Esta política adoptada por algunos gobiernos latinoamericanos, no significó en el balance final u logro o una solución para el problema que pretendían resolver, puesto que, si bien es cierto que se empezaron a producir en el país productos que antes se importaban, se comenzaron a importar materias primas o productos intermedios necesarios para terminar los productos mencionados y lle

gar a productos finales de sto que se pretendía dejar de importar; en otras palabras, esto era cambiar mocos por babas: de un lado se dejaron de importar automóviles, pero se importaban los cajones CKD, que contenían todas las piezas de los automóviles desarmados. Sobre la balanza de pagos se seguía ejerciendo la misma presión pa- ra la necesidad de disponer de moneda extranjera; lo mismo con to- dos los otros productos ensamblados en el país, así como con los productos farmacéuticos: se dejó de importar la medicina A, B o C, pero se importaba el polvo y se transformaba en la pastilla de la medicina A, B o C; lo único que estaba representado por el valor agregado de la industria nacional, o sea, la industria interna, e era el pomo, la etiqueta, el envase.

Sin embargo, el seguir esta política que fue perfectamente ca- pitalizada por el imperialismo, que estuvo a la cabeza de estos e sectores a través del dominio que tiene sobre la tecnología, y de la disposición de capital financiero que a los países latinoameri- canos les hacía falta, significó que al final de la década, los problemas de la balanza de pagos, o sea, de disponibilidad de mone- da extranjera, sigue igualmente grave. Aparte de esto, como uds. saben, hay otros aspectos que hacen presión sobre la balanza de pa- gos, entre ellos fundamentalmente, la exportación de capitales que hacen las compañías imperialistas asentadas en el país, perfecta- mente autorizadas por las legislaciones nacionales, para extraer sus beneficios y llevarlos a las casas matrices para distribuirlos entre sus accionistas. Esto significa un drenaje permanente de mo- neda extranjera que beneficia a la metrópoli extranjera y perjudi- ca al país explotado, en este caso, concretamente el Perú.

Otra característica del desarrollo industrial peruano de la úl- tima década estuvo representado por el hecho de que este se locali- zó fundamentalmente en la zona de Lima-Callao; es decir, que al crecimiento centralista del desarrollo general de la economía nae- cional se le vino a aumentar el hecho de que las industrias nuevas se asentara en una mayor proporción en esta misma región. Actual- mente, cerca del 75% de la industria manufacturera peruana se en- cuentra asentada en la zona de Limq- Callao.

Una característica más que debemos señalar es la que se refiere al hecho de que la burguesía industrial peruana, a diferencia de la burguesía de otros sectores y también de la burguesía industrial de otros países, realiza su plusvalía, casi en el 100%, dentro del país. Es decir, efectúa la distribución, circulación y comerciali- zación de sus mercancías, dentro del país. En otras palabras, pro- duce para el consumo interno. La producción de bienes manufactura- dos que son exportados, es ínfima; por supuesto, se hace la salve- dad de que estamos hablando de un sector industrial que no incluye a la harina de pescado como expresión de la transformación indus- trial de la anchoveta, ni al azúcar como transformación de la caña; es decir, hablamos de una industria manufacturera que se refiere a productos más acabados; no hay una definición exacta.

La Ley de Industrias menciona como sujetas a su legislación a todas las industrias que corresponden al Ministerio de Industrias y Comercio, y éstas realizan su plusvalía en el país. Esto signifi- ca que el sector burgués industrial debe tener una preocupación por

la existencia de un mercado de consumo interno para sus productos industriales. El crecimiento industrial tiene que estar atento a que haya compradores para los productos industriales. En ese sentido, una de las preocupaciones del imperialismo, que ha dominado el desarrollo industrial de A. Latina en una medida importante, y en el Perú en esta última década, ha sido orientar la política hacia la creación de mercados regionales; es decir, para la necesidad de crear industrias a mayor escala, o sea, industrias gigantes que puedan tener una productividad más alta, y por lo tanto, la más alta tasa de ganancia, requiere de mercados de consumo más amplios que los limitados mercados nacionales. Ese hecho les hacía necesario juntar los pequeños mercados nacionales de diferentes países latinos para formar un mercado regional que justificara crear industrias de mayor escala, y por lo tanto, seguir su proceso de crecimiento; eso está en la base de los intereses imperialistas, que le dan nacimiento al Pacto Andino, al Mercado Subregional de Integración Andina.

El otro camino para hacer crecer el mercado interno son las reformas burguesas, es decir, reformas orientadas hacia una nueva distribución del ingreso, que signifique un desplazamiento de una porción de este ingreso hacia sectores de menor ingreso, haciéndolos consumidores en potencia, y por lo tanto, sectores que van a ejercer una demanda sobre la oferta de productos industriales de la burguesía de este sector.

El balance entonces, del desarrollo industrial, mejor dicho, el resumen de estas características muestra a una industria peruana o nacional, una industria asentada en el Perú, que crece a un ritmo, a una tasa más importante que los otros sectores, que se convierte en el sector principal de la economía peruana; que desplaza en ese sentido al sector agropecuario; que está basada en sectores industriales nuevos y no en las ramas tradicionales; que éstas a su vez tenían como objetivo la sustitución de importaciones; que en la práctica este esquema de desarrollo fracasó por cuanto no significa un alivio en la balanza de pagos, sino sólo un cambio; en vez de que la moneda extranjera se use para importar directamente los productos extranjeros acabados, se usa para importar materias primas para la industria o productos intermedios que son acabados en el país, y por lo tanto, sigue siendo deficitaria la balanza de pagos; que por el hecho de que el imperialismo está detrás de la inversión de este nuevo crecimiento industrial peruano, esto significa una nueva presión sobre la balanza de pagos, en cuanto el imperialismo requiere de la repatriación de su inversión y el añadido de sus ganancias, es decir, de la plusvalía robada a los trabajadores peruanos, y que este dinero es sacado del país legalmente, amparado por la legislación burguesa, en forma de moneda extranjera, creando de esta manera una presión deficitaria sobre la balanza de pagos; por último que la burguesía peruana tiene interés por el desarrollo de un mercado de consumo que originalmente ha sido nacional hasta un nivel determinado, pero agotado el abastecimiento de productos industriales para los sectores de ingresos suficientemente altos como para que sean consumidores de estos productos industriales, es decir, sectores de pequeña burguesía para arriba y obreros ricos en el país, se hace necesario que busquen nuevos mercados; la política del imperialismo, luego de fracasado el intento de reformas estructu-

les, reformas democráticas que pretendía el Plan Kennedy de la Alianza para el Progreso, se orientará definitivamente a la creación de mercados regionales, y que de todas maneras hace que la burguesía tenga interés en un mercado de consumo interno. En la práctica esto lleva a que la burguesía peruana de este sector, tenga una posición diferenciada de otros, frente a problemas tales como la Reforma Agraria, ya que ésta tiene como objetivo declarado la creación de una capa de consumidores de productos industriales, y ser fuente de financiación para el desarrollo de la industria. Hasta aquí el primer aspecto que vamos a tratar: la caracterización del sector industrial peruano, el marco dentro del cual aparece en 1968 el gobierno militar.

EL CARACTER DE CLASE DEL GOBIERNO MILITAR

Este gobierno militar, como hemos dicho muchas veces, encarna los intereses de la clase burguesa en su conjunto, los intereses políticos particulares del sector o de la capa de la burguesía con carácter preeminente; es lo que se ha dado en llamar la burguesía nacional, los sectores medios y pequeños de la burguesía.

El reformismo burgués peruano, los lleva a desarrollar la Reforma Agraria, y ahora los lleva a plantear la Ley de Industrias. Mientras que en el caso de la Reforma Agraria, la política del reformismo burgués se orienta a la liquidación del sector de la gran burguesía agraria como tal, y para ello se orienta a la expropiación de la propiedad total del suelo a manos de esta burguesía, la Ley General de Industrias pretende, de acuerdo a los objetivos expresados por el Gobierno, realizar a través de un proceso supuestamente gradual, cuyas proyecciones las vamos a examinar en lo que se refiere a la expropiación de la propiedad de este sector burgués; de hecho no pretende su liquidación y se orienta particularmente hacia la redistribución de los beneficios, o sea de la Renta Neta (para usar la terminología que emplea la Ley). Posición diferenciada, entonces, frente a diferentes sectores burgueses, y que habla de una política económica general donde cada sector económico tiene asignado un papel determinado.

LA NUEVA LEY DE INDUSTRIAS

Los objetivos declarados del gobierno en la dación de la Ley son varios. De ellos interesa destacar los siguientes:

a).-El enunciado general de que pretenden alcanzar un desarrollo permanente y autosostenido de la industria;

b).-De otro lado, un aspecto que a nosotros nos interesa destacar en particular y que ellos anuncian de la manera siguiente: "que el desarrollo industrial y autosostenido requiere que quienes aportan el capital y quienes realizan el trabajo, tomen conciencia de su función social armonizando su participación en el proceso productivo." En este solo objetivo, uno de los considerados de la Ley, queda enunciado el resumen de su orientación ideológica. A juicio del Gobierno, para el desarrollo permanente y autosostenido de la industria, se hace necesario que, por un lado, quienes aportan el capital, y por otro, quienes aportan el trabajo en el proceso productivo, "armonicen" su participación, es decir, depongan la lucha de clases y se pongan de acuerdo en una colaboración de clases; todo esto, como se dice, para lograr el "desarrollo permanente y autososteni-

do de la industria del país". El gobierno ha abnunciado en la conciliación, en la colaboración entre las clases, el requerimiento fundamental.

La Ley de Industrias, entonces, va a tener eso presente, y va a tenderlo como su aspecto principal. Alrededor de este aspecto, se da, a mi juicio, la columna vertebral de la Ley de Industrias. Por supuesto, debido a que el Gobierno defiende los intereses generales de la burguesía y de la clase capitalista, incluido el imperialismo, y los intereses de un sector particular de la llamada burguesía industrial, los sectores medios y pequeños de la burguesía, veremos nosotros que este "desarrollo permanente y autosostenido", esta "colaboración y armonización" de estas clases que participan en el proceso productivo, hacen claro el predominio de los intereses burgueses y el sometimiento de los intereses obreros.

EL TRATAMIENTO PREFERENCIAL A LA BURGUESIA INDUSTRIAL

En toda Ley de Industrias de carácter burgués, tanto ésta como la anterior- la llamada Ley de Promoción Industrial, que justamente presidió el crecimiento industrial de la pasada década que hemos examinado, ley que se da en 1959, y que cumplió su décimo aniversario a fines del año pasado, el aspecto fundamental a través del cual el Estado promueve el desarrollo industrial es el de los incentivos tributarios, o sea, las liberaciones, desgravaciones, reducciones, etc., de los impuestos. Fue el aspecto principal de la Ley anterior y lo es también de la actual Ley 18350.

Entonces, el análisis detallado de los incentivos tributarios debe ser el aspecto principal de esta intervención.

Los otros dos aspectos en el análisis de la Ley van a estar referidos a las partes en que ésta toca a los intereses de los trabajadores, directamente participantes de los procesos productivos en cada uno de los centros industriales, y a los aspectos en que se refiere a la posición particular y diferenciada frente al imperialismo.

Como hemos visto, el desarrollo industrial anterior tenía aspectos que han sido tenidos en cuenta por la presente Ley: de una lado, ya antes de la Ley de Industrias, el Decreto dado para las ensambladoras está demostrando una posición del gobierno a este respecto. En este Decreto se había establecido que se iban a fijarse fijaban de hecho- plazos durante los cuales las industrias de ensamblaje instaladas en el país, debían ir aumentando el uso de materias primas nacionales; por lo tanto, de este modo se estimulaba el crecimiento de industrias relacionadas, abastecedoras de productos intermedios que antes eran importados, hasta llegar- me parece que en algún momento, al final de esta década del 60-, al 100% de los insumos, o sea, de las materias primas y de los productos intermedios usados para el ensamblaje de un automóvil de origen nacional; en otras palabras, la producción de motores en el país, aspecto más avanzado desde el punto de vista tecnológico y desde el de las necesidades de inversión de la industria automotriz.

Este mismo criterio es retomado y precisado en la Ley de Industrias, y por eso la Ley parte de una clasificación de las industrias en 3 sectores separados y diferentes, dándole a cada uno de esto

grupos una prioridad distinta. En la primera prioridad incluye las industrias llamadas básicas, las específicas y las de investigación tecnológica. Las industrias básicas comprenden sobre todo la industria metalúrgica - ferrosa y no ferrosa-, química y de fertilizantes, cementos y papel. Las industrias específicas se refieren a las que están orientadas a la construcción de bienes de capital, representados sobre todo por máquinas herramientas y máquinas motrices. Y las industrias de investigación tecnológica, que se explican a sí mismas por el título, y se refieren al desarrollo de tecnologías nuevas y más avanzadas.

En la segunda prioridad se reúnen las industrias productoras sobre todo de bienes de consumo duraderos y no duraderos, y de insumos para diferentes actividades productivas.

La tercera prioridad se refiere también a bienes de consumo, pero de carácter no esencial. Una explicación detallada de estos aspectos está contenida al final de la Ley. Es importante tener presente esta clasificación en prioridades, que hace el Gobierno en el primer capítulo de la Ley, puesto que a partir de ella, van a aplicar diferentes tasas de tributación; es decir, se les va a dar un tratamiento diferenciado, justamente preferente de acuerdo a la prioridad que le tienen asignada. Así queda entonces reflejado, el interés del gobierno de que se desarrollen a la vez, con más energía, las industrias que están en las prioridades más altas, y por esta misma razón, asume la responsabilidad de desarrollar - el mismo Estado-, todo lo que se refiera a las industrias de primera prioridad, salvo por supuesto, como se ha señalado, contratos específicos que se establezcan con empresas nacionales o extranjeras, en los que se fijará determinadas condiciones que vamos a analizar a continuación.

Si es que el gobierno quiere estimular a la burguesía para que se desarrolle más un sector económico determinado, debe reducirle la tasa de impuestos, con el fin de que en ello vean los sectores burgueses un incentivo que los anime a intervenir y a producir. Y este incentivo no es otro, a fin de cuentas, que el aumento de su ganancia: el proceso productivo capitalista persigue eso: la ganancia; y la ganancia se obtiene con la explotación de los trabajadores. El Estado está en condiciones de intervenir para aumentar la ganancia de la burguesía reduciéndole los impuestos. En la legislación tributaria peruana y en la legislación particular sobre problemas de contabilidad, hay dos términos que debemos tener claros: el que se refiere a Renta Bruta y el que se refiere a Renta Neta, términos que no han quedado definidos en la Ley de Industrias, pero que ya lo están en la Legislación Tributaria.

Renta Bruta, de acuerdo a la Legislación, son todos los ingresos que tiene una empresa determinada.

Renta Neta, es la Renta Bruta, menos las deducciones autorizadas por Ley: gastos propios de la actividad, intereses de deudas, ciertos impuestos, gastos de seguros, y una serie de otros gastos; en resumen, la Legislación tributaria peruana establece la renta bruta como los ingresos provenientes de la actividad económica de que se trata, y la renta neta, como la primera menos toda suerte de gastos que se encuentren debidamente definidos y legislados.

Bien, sobre esta renta neta se aplican los impuestos. En lo que

se refiere a los incentivos tributarios, no voy a seguir exactamente el esquema de la Ley, puesto que, no sé por qué razón, éstos están un poco confundidos ahí. Voy a hacer un análisis de éstos bajo los siguientes títulos: incentivos tributarios referidos a la importación, a la reinversión, a la capitalización, a la descentralización y a la renta, en función de los cuatro criterios enunciados en el título IV: nacionalista, social, tecnológico y económico.

Vamos a ver de qué manera la Ley viene a modificar una situación existente ya a este respecto. En otras palabras, vamos a ver cómo era antes, y cómo resulta por efecto de la Ley de Industrias.

En primer lugar, lo que se refiere a la importación, para dos aspectos, para bienes de capital y para insumos (materie prima, combustible, productos intermedios), y siempre para las 3 categorías de prioridad ya señaladas. Existe, como uds. saben, un Arancel de Aduanas, que es la tasa de impuestos que deben pagar en función del valor, y en función a veces del volumen, las mercaderías importadas. Este arancel, que se toma como 100% con la Ley anterior, ahora queda reducido de la siguiente manera:

	1a. Prior.	2a. Prior.	3a. Prior.
Bienes de capital			
Bienes de capital	10%	30%	60%
Insumos	20	50	80

En lo que se refiere a la reinversión, anteriormente se encontraba liberada de impuestos en combinación con un criterio descentralista, con el fin de que se limitara el crecimiento de la industria manufacturera en la zona de Lima-Callao, y se estimulara en el resto del país. Anteriormente estaba libre de impuestos la utilidad que era reinvertida, en la siguiente forma:

	% de liberación
Selva	100%
Sierra	80
Lima	30
Costa	50

Pongamos esto claro. En el proceso productivo en el sistema capitalista, al final del ejercicio se obtiene una Renta Neta, la cual debe tener diversos destinos: reinversión, o sea, la compra de otros bienes de capital para el desarrollo de la empresa, la capitalización, que es una forma particular de reinversión, aumentando el capital accionario, el capital suscrito y pagado por los dueños; distribución -como utilidades o dividendos- a cada uno de los dueños del capital; y en alguna medida debe destinarse a la tributación: el pago de impuestos al gobierno, es decir, que la Renta Neta se destina en primer lugar al pago de los impuestos, y el resto puede destinarse a cualquiera de las formas mencionadas.

Cuando el gobierno decide estimular la reinversión, como en este caso, establecemos que en vez de ser gravada con impuestos esta utilidad, queda libre de éstos hasta en un 100%, como en el caso de la Selva, si se destina a la reinversión; es el criterio que existía antes con el fin de estimular la reinversión.

¿Qué significa, en última instancia, la reinversión? Significa

el enriquecimiento futuro de la burguesía, su robustecimiento dentro de su posición de clase; el Estado burgués estimula la reinversión porque tiene como objetivo la consolidación de la burguesía como clase. La reinversión significa que esta burguesía cuenta con un mayor patrimonio, es dueña de un valor mayor de capital.

Con la actual Ley, la reinversión está libre de impuestos, se encuentre la empresa en Lima o fuera de Lima. Esto se da así:

Primera prioridad:	85%
Segunda prioridad:	75%
Tercera prioridad:	65%

La capitalización es también una forma particular de reinversión y que también tiene que ver con la Legislación tributaria, y con la relación que tiene que haber entre el total del activo y quiénes son sus dueños. El activo de la empresa es todo lo que hay, y tenemos que ver cómo está compuesto. Son cuentas comunes del activo: el valor del suelo, de las instalaciones, maquinarias, materias primas, productos en almacén, dinero en caja o bancos, cuentas por cobrar.

El pasivo refleja a quién le pertenece el activo; en las cuentas del pasivo se encuentran: el capital, que da cuenta de la porción del activo que le pertenece directamente a los dueños, a los accionistas; luego, diferentes reservas que son parte del patrimonio de los accionistas, pero que no constituyen el capital suscrito y pagado en acciones, y lo que se podría llamar de manera general, las deudas o las cuentas por pagar de la empresa, en forma indirecta, como otras empresas, otras personas naturales o jurídicas ven respaldado su dinero dentro de la economía general de una empresa. El activo y pasivo mantienen una cierta proporción; la proporción de estas deudas o de estas cuentas por cobrar no puede ser, ciertamente muy alta, sino se entra en una etapa de deterioro económico que conduce a la quiebra. La relación entonces, entre capital, reservas, patrimonio de la empresa y deudas, puede variar, pero tiene que mantenerse dentro de ciertos límites, y por eso, la reinversión debe orientarse al capital, o a la compra de nuevos equipos - que es una forma indirecta de aumento del valor del capital de los dueños. Concretamente: antes los impuestos a la capitalización eran del 15%; en la actualidad son:

Primera prioridad:	1%
Segunda " "	3%
Tercera " "	8%

Tomada una porción de la Renta Neta para convertir en capital, para capitalizar, el gobierno gravaba esta operación con impuestos del 15% de su valor; en la actualidad con la Ley de Industrias, esto queda reducido al 1, 3 y 8%.

El siguiente aspecto que analizaremos es el de la descentralización, que ya hemos visto cómo anteriormente se hallaba referida a la reinversión, y cómo en la actualidad, hay más formas de incentivos combinadas; de un lado se libera la importación, y de otro lado, se libera la Renta Neta directamente, siempre en función de la

diferente categoría, siempre la diferencia - para la importación- entre bienes de capital e insumos. Pero hablando ya geográficamente, en este caso no se hace otra distinción que la zona de Lima-Callao y todo lo que esté fuera de esta zona.

La liberación a la importación es de 50% de mejora sobre la rebaja ya dada al arancel - para las industrias que se establezcan fuera de Lima-Callao- para bienes de capital y 25% para los insumos. Mientras que la descentralización significa también la rebaja de la renta neta disponible, sujeta a tributación, del orden de del 80% para la primera categoría y del 60% para las demás empresas.

El siguiente punto se refiere a los cuatro criterios que emplea el Ministerio de Industria y Comercio: nacionalista, social, económico y tecnológico. Establece que a las cinco industrias que alcanzan las más altas calificaciones dentro de cada prioridad, las libera de impuestos el 20% de la Renta Neta. O sea que 15 empresas quedan liberadas del impuesto sobre el 20% de la Renta Neta. Esto, como recordarán, era el antiguo eje sobre que se basaba el Anteproyecto de la Ley de Industrias; toda la ley se basaba en este aspecto: todas las industrias iban a ser calificadas y en función de esto se iba a establecer diferente tributación: lo que antes era el eje del Anteproyecto, ahora ha pasado a ser un aspecto semisimbólico y honorífico- aunque claro, a las 15 empresas favorecidas les va a resultar un tremendo estímulo.

Hagámos un análisis de estos aspectos. La tributación en el Perú establece el 35% de impuestos sobre la Renta Neta mayor de 500 mil soles; hay escala para diferentes gravaciones de la Renta; pero si consideramos que una empresa determinada estaba antessujeta a 35% de impuestos sobre la Renta, y ahora vamos aquí dos formas de liberación del impuesto a la renta: el que se refiere a la descentralización y el que se refiere a estos cuatro criterios. Las otras liberaciones de impuestos no se refieren al impuesto a la Renta, aspecto sumamente importante a tener presente. El impuesto a la Renta en el Perú no es alto, es más bien bajo: 35% igual si se obtienen 500 mil o 500 millones de renta. No hay tasa más alta.

Pero sí se producen importantísimas rebajas a uno de los componentes del gasto: los impuestos a la importación. Y se producen importantísimas rebajas sobre todo al impuesto a la renta cuando ésta se destina a la reinversión. Esto quiere decir que la Ley de Industrias pretende sobre todo estimular la reinversión más alta; mayores inversiones en la industria.

Mientras esto se hace con la burguesía- estimular la reinversión-, liberándola de impuestos, vemos de otro lado, que con el trabajador establece el ahorro forzoso, la reinversión obligatoria del 15% de la Renta Neta; a la vez que amenaza a la burguesía de ver reducido su capital - o su participación en el capital de la empresa- si es que no invierte también en la misma proporción que el ahorro forzoso del 15% que está emitido a nombre de la Comunidad Industrial.

EL TRATAMIENTO AL PROLETARIADO

Examinemos ahora los aspectos de la ley que se refieren a los trabajadores. Hay el que se refiere a la distribución de una parte

de la Renta Neta en su beneficio, y el que se refiere a su participación en la dirección de las empresas.

Pero antes de eso, vamos a hacer una explicación de qué es lo que está ocurriendo, o va a ocurrir con la Renta Neta. Esta, que antes estaba sujeta solamente al 35% de impuestos, pero que como hemos visto, quedaba liberada de impuestos si es que se destinaba a la reinversión, con un criterio descentralista; ahora esta Renta en primer lugar, está sujeta a las siguientes deducciones: 2% para el fondo de investigación tecnológica, que, indudablemente, va a servir a la comunidad, pero no por igual y en preeminencia de los intereses de una u otra rama industrial: va a servir a la investigación que le sirva a una de éstas; en otras palabras, mientras todo el mundo va a tributar parejo el 2%, no todas las ramas industriales van a favorecerse por igual con las investigaciones de este fondo. En segundo lugar, 15% para la reinversión forzosa a nombre de la Comunidad Industrial, es decir, la persona jurídica formada por el conjunto de los que trabajan en la empresa, como ha sido dicho "desde el Gerente hasta el último peón"; todo aquél que esté en los libros de sueldos y salarios, y aporte 8 horas de trabajo, es decir, que no está incluido ni el empresario, ni el accionista, ni sus familiares, en la posibilidad de formar parte de la C.I. En tercer lugar, 10% para ser distribuido entre los trabajadores; como uds. saben, el 15% se invierte en la C.I., pero luego esta inversión participa en el proceso productivo y en el balance de fin del ejercicio económico, lo aportado por esta comunidad industrial es distribuido en una proporción en la que al empresario le toca 73% y a 'otros' (2% para el Fondo de Investigación Tecnológica, 15% para la reinversión forzosa en la C.I. y 10% para ser distribuido), les toca 27%.

Imaginémonos una empresa que tiene 10 millones de capital; que produce un millón de soles de Renta Neta, que tiene 100 trabajadores, de los cuales: 10 son altos empleados, con un promedio de 1500 soles diarios, 10 son bajos empleados con un promedio de 300 diarios, y el resto son obreros con un promedio de 100 soles diarios. El millón de soles de Renta Neta, es dividido de la siguiente manera; 20 mil soles (2%) son para el Fondo de Inv. Tecnol.; 150 mil soles (15%) son para reinversión forzosa a nombre de la C.I.; 100 mil soles (10%) son para distribuir entre los trabajadores y el saldo, o sea, 730 mil soles son sujetos al designio del Directorio; si el Directorio lo desea reinvertir y es una empresa que está en la segunda prioridad, queda liberado de impuestos en un 75% (y el resto, o sea el 25%, sea reinvertido o no, quedaría sujeto al 35% del impuesto de renta.).

Vamos cómo se distribuye el 10% entre los trabajadores. Como uds. saben, el 5% se distribuye de manera pareja a todos los 100 trabajadores, lo que hace 500 soles para cada uno. El otro 5% se distribuye en función de la remuneración, o sea, los otros 50 mil se distribuirán en función de la participación de los altos empleados, los bajos empleados, y los obreros, en el total de sueldos y salarios.

	Remuner.	5%	5%	Total
Altos empleados	1500	500	3000	3500
Bajos empleados	300	500	600	1100
Obreros	100	500	200	700

Qué pasaría si ese 10% en vez de ser distribuido en la C.I., fuera 10% de aumento de salarios, o sea que aumentara a 110 soles; sobre 365 días al año habría al año \$3650 más que recibirían los trabajadores; hemos visto que con la actual Ley recibirían sólo 700; además que con remuneraciones más altas; jubilación más alta, indemnización más alta, en función, como uds. saben, del salario diferido.

La C.I. va a tener un representante en el directorio, cuando la empresa sea privada, y dos cuando sea pública; hasta que alcanzado el 50% del capital por parte de la C.I., se haga la distribución de las acciones, y entonces, ésta tenga representantes en función al capital que está en sus manos. La C.I., con su representante en el Órgano directriz de la empresa, y con la participación de altos empleados- que se ven en esta forma beneficiados-, va a enfrentar al sindicato, a sus pliegos y a sus reivindicaciones, puesto que éstos, de conquistar más altos salarios, no hacen sino disminuir la Renta Neta y la participación en las utilidades. Este es el gran aumento que utilizarán para decirles: "No luchen por aumento de salarios". Y por eso es que en los objetivos de la Ley está "armonizar la participación de los que aportan el capital y de los que aportan el trabajo en el proceso productivo. O sea que los que aportan el trabajo no pretendan ganar más luchar más, porque eso los enfrenta a los que aportan el capital y crea conflictos.

A nosotros nos toca explicar qué significa un alza de salario del 10% contra una distribución de utilidades del 10%.

Proyectado "a grosso modo" a través del tiempo, el 15% de reinversión de la C.I., con las cifras que tenemos, nos daría, también a grosso modo - si la empresa decide invertir por una suma igual a la que aporta la C.I.- la cifra de 30 a 35 años como el tiempo que tardaría la C.I. en ser propietaria del 50% del patrimonio de la empresa.

EL TRATAMIENTO AL IMPERIALISMO

Vamos a examinar ahora la posición frente a las empresas extranjeras. Hay 3 casos definidos que la Ley señala: en primer lugar, las empresas que son 100% de propiedad extranjera: en estos casos se aplica la famosa "doctrina Velasco", que establece la necesidad de que las empresas recobren su capital invertido y obtengan una ganancia razonable, y por último, sean adquiridas por el Estado. En el caso de las empresas que son 100% capital extranjero, éste será reducido a un 33%. En el caso de las empresas que sean sólo mayoritariamente extranjeras, éstas serán reducidas al 49% en manos del capital extranjero y el 51% en manos del capital nacional. En el caso de empresas minoritariamente extranjeras, el capital extranjero no podrá ser mayor del 35%.

La doctrina Velasco establece la recuperación de lo invertido, una ganancia razonable, y, finalmente, la adquisición de la empresa por el Estado o por la burguesía peruana. Esto significa, me parece, que las empresas extranjeras, de esta forma, pueden recuperar 3 veces lo invertido - como es el caso del Contrato de Guajón-, porque expresamente, en forma directa, el contrato los libera de impuestos a la renta, con el fin de recuperar lo invertido (es decir, ellos traen, por ejemplo, 10 millones de dólares, y la Renta Neta es liberada de impuestos para que ellos puedan recuperar los 10 millones).

La segunda forma como ellos respaldan lo invertido es la misma forma como todos los capitalistas lo hacen: decreciendo el capital y deduciéndolo de la Renta Bruta legalmente, y dejándolo, por lo tanto, libre de impuestos. La tercera forma, es finalmente, cuando al final de este proceso, esa empresa vale determinada cantidad de dinero, y está respaldada por las acciones, las que son vendidas a los nacionales a precios de mercado, y son pagadas a la empresa nacionalista.

CONCLUSIONES

Para terminar, vamos a hacer el balance: qué cosa significa la Ley para cada uno de los sectores y qué efecto puede tener para la economía.

Significa, en primer lugar, la reinversión del 15% forzoso en nombre de la C.I., lo que obliga a la burguesía a empatar ese 15% para no verse perjudicada en la proporción del patrimonio que le corresponde: una forma de intensificar el proceso de intensificar la tasa de inversión en el país, obligando a la burguesía a enriquecerse. Este hecho es dominante en el proceso que podría generarse a partir de la aplicación de la Ley, es decir, una burguesía industrial cada vez más poderosa. De desarrollarse esto, implicaría una tasa de inversión del orden del 30% sobre la Renta Neta. La tasa de inversión a la que aspira el Gobierno era de aproximadamente, 23%, lo que ya era sumamente alto como pretensión, y que en la práctica no fue alcanzado el año pasado, ni tiene posibilidades de ser alcanzado este año. Una inversión de este nivel, como hemos estado viendo, significa una importante tasa de crecimiento del producto, y por lo tanto, de la economía. En este sentido, es previsible, de acuerdo a la concepción de la Ley, a lo ahí estipulado, una tasa de inversión bastante alta, y un enriquecimiento mayor de la burguesía por efecto de ésta.

Para los trabajadores la Ley no significa ninguna ventaja importante. Hemos examinado la significación del 10% de distribución de utilidad en contraste con un aumento de 10% de salarios, para descubrir que ésta tiene mucho menos importancia que el alza de salarios; y en cuanto a la participación en el patrimonio de la empresa, está proyectada a un plazo tan largo, que difícilmente puede ser considerada un incentivo importante para los trabajadores: proyecciones de 35 años, aproximadamente.

Sin embargo, paralelamente a esto, la Ley significa, como bien lo dicen sus considerandos iniciales: "armonizar la participación del factor trabajo y del factor capital dentro del proceso productivo"; es decir, pretende conciliar las clases, rebajar la lucha de clases, atando a la clase obrera a los intereses burgueses. Desde este punto de vista, entonces, la Ley como tal, de acuerdo a sus objetivos y a su texto, resulta un elemento perjudicial al proceso revolucionario, pero nosotros debemos suponer que de su aplicación debe generarse diversa suerte de conflictos entre las capas burguesas que se resisten a este tipo de dirigismo estatal, de control planificado de la inversión y de sus decisiones, de presencia trabajadora en los órganos de dirección, etc., y que por lo tanto, lucharán activamente para oponerse en alguna medida - medida que nunca será importante, puesto que la Ley les favorece, y terminarán por comprenderlo, y aprovechar de alguna forma sus beneficios.

De otro lado habrá conflictos, en tanto la clase trabajadora, entusiasmada en estos momentos por la perspectiva de participación en la dirección y en las utilidades, e incluso en la propiedad de las empresas; engañada demagógicamente por el gobierno y por todos los sectores que lo apoyan, al cabo de un tiempo se irá dando cuenta de que se trata efectivamente de un engaño, de que el pago de los beneficios no es en proporción a la expectativa levantada, y por lo tanto, se sentirán frustrados; y sin embargo, en el proceso se habrán vuelto más activos, habrán alcanzado una mayor participación en la sociedad como conjunto.

Lo que significaría que si nosotros estamos, como vanguardia organizada del proletariado, cercanos o en medio de esta masa para esclarecer la naturaleza del proceso, desmascarar al gobierno, y en cada ocasión, hacer ver cómo es que ellos están siendo engañados, que sus intereses no están siendo representados ni por el gobierno ni por los sectores que lo apoyan; nosotros deberíamos ser capaces a medida que este proceso va madurando, de ir capitalizando fuerzas bajo nuestras posiciones de duro enfrentamiento y crítica.

Pero, por otro lado, si nosotros cometiéramos el error de aparecer como críticos abiertos, tajantes a esta Ley, sin explicar todos sus aspectos en detalles, y sin tener presente, sobre todo, la expectativa que ha despertado y va a seguir generando entre los trabajadores, corremos el riesgo de pasarnos una temporada aislados de la inquietud de las masas. Tenemos que convencernos, de entrada, que éstas están calificando a la Ley - aunque por supuesto, como hemos visto, sin razón - entre "magnífica", "revolucionaria" y todo tipo de adjetivos superlativos. Esto no es casualidad ni falso, es resultado del reformismo burgués y del revisionismo entre las masas del pueblo; ellos han educado a los trabajadores justamente en el sentido estar a la expectativa, a la espera de una participación en la dirección, en las utilidades; cuando ésta finalmente ha llegado, es lógico que los trabajadores se pongan jubilosos, creyendo que ha llegado la revolución. La CGTP y el Partido Comunista han hecho este tipo de educación política y sindical de los trabajadores. A nosotros nos corresponde demostrar cómo esto no significa un beneficio para los trabajadores, sino un triunfo para la burguesía; y cómo atar a los trabajadores al carro burgués los perjudica tanto a ellos en tanto no se vuelvan conscientes de esta relación y se pongan en actitud de luchar contra ella.

En lo que se refiere al imperialismo, ya hemos visto antes cómo algunos economistas, teóricos del imperialismo, concretamente el asesor de la Presidencia de Estados Unidos, había declarado que esta fórmula de establecer, a través de contratos, un mecanismo para la recuperación de inversiones imperialistas y una ganancia razonable, y la posibilidad posterior de vender la empresa a los nacionales de cada país, era una "fórmula interesante al capital extranjero"; esto ya ha sido adelantado antes de que Velasco pretenda recoger esta posición, por estos señores. Claro que todavía queda por definir qué plazo, qué porcentaje de ganancias, a qué precio van a ser compradas las empresas. Pero sabemos perfectamente que en la relación de negocios de los países imperialistas y los países semicoloniales, los primeros sacan la tajada del león. Podemos, entonces, suponer que el imperialismo no se va a inquietar exageradamente con estos planteamientos, y que una vez que ellos vean en concreto la natura-

leza del contrato, pasen a efectuar las inversiones correspondientes. De hecho no se ve cómo de esta manera va a quedar liquidada la dependencia. Lo que sí se ve es un nuevo estilo de dependencia, un cuadro nuevo de la relación entre el Perú y el imperialismo, y que a nosotros nos corresponde estudiar a profundidad, y desvelar, esclarecer y hacer comprender a los trabajadores de qué manera sigue afectando al país. Está claro que la repatriación de capitales, se decir, la fuga de divisas, hecho que hemos denunciado tantas veces, que el capital extranjero invierta como 1 y saque como 3, se mantendrá.

Finalmente, tendríamos que decir o hacer alguna clase de análisis de porqué esa reacción airada en el Comunicado N° 1 sobre la Ley General de Industrias, que emite la SNI, donde dicen finalmente que se deduce que la propiedad privada no existirá en el país a corto o mediano plazo. Corto plazo es un año, mediano plazo son 5 años. Nosotros hemos visto cómo quizás al cabo de 35 o 40 años, la Comunidad Industrial alcanzará el 50% del patrimonio de la empresa; pero a la vez la burguesía se habrá enriquecido tantas veces con la creación de nuevas empresas con los beneficios que ha obtenido, que la propiedad privada en manos de la burguesía deberá ser incrementada muchas veces; y aunque individualmente, en algunas empresas se ha llegado en este tiempo, a una participación del 50% por parte de la Comunidad Industrial, o sea, del conjunto de los trabajadores, en en todas las otras nuevas empresas parten recién de su participación del 1 o el 1.5%, etc.. Podemos nosotros pensar que la SNI no tenga capacidad para hacer un análisis más objetivo de esta situación? Ni hablar. Porqué entonces, han escogido este estilo, que es aparatoso, exagerado y que pretende dramatizar hasta el ridículo la situación actual? Tehemos que suponer que esto es solamente una reacción puramente subjetiva, es una primera reacción que deber ser cambiada por otra más ecuánime; una reacción donde los sectores burgueses hagan un análisis matemático, cuidadoso y equilibrado de su situación y perspectivas y, o bien desplacen a los responsables de este tipo de comunicados, o bien moderen y hagan olvido de esta posición absurda que están planteando aquí. Al proceder así, la SNI puede, o bien querer impresionar a los trabajadores, con el fin de que se hagan éstos la idea de que la Ley afecta a la patronal en alguna medida importante; sobre todo impresionar al Gobierno para hacerle creer que ellos están siendo afectados en una proporción importante, y por lo tanto, tener una carta de negociación que les permita adoptar ventajas en la confección del Reglamento de la Ley, o en la confección de la Ley de Comunidad Industrial, o bien en alguna proporción, en la confección de ambos. En todo caso creemos que ésta es una posición falsa, una carta de negociación que tiene la Ley.

Otros comentarios que han sido efectuados han sidopór parte de "La Prensa", en primer lugar. En su primer comentario, una versión que sólo hacía críticas a lo que se refería a la clasificación de la industria del papel bajo la condición de industria controlada por el Estado, lo que a juicio de ellos, era un "atentado contra la libre expresión."

De otro lado, la reacción inicial de "El Comercio", en el sentido de que el 27% que se les disminuía en la Renta Neta a las empresas, constituía un menoscabo a las posibilidades de desarrollo

industrial, por una reducción de la inversión. Esto es falso, como hemos visto, puesto que el 15% de ese 27% significa de hecho reinversión forzosa, y obliga además a las empresas a reinvertir, donde se ve que además, ellos han equivocado la crítica.

Pero sin embargo, una vez que la SNI ha tenido su intervención, tanto "la Prensa" como "El Comercio", se han alineado detrás de esta posición, y también haciendo referencias a la propiedad privada, "entrega del Creador", "la amenaza que se cierne sobre toda la sociedad", etc.; o sea, que están agitando con el fin de mejorar la posición de la patronal en este asunto.

Finalmente compañeros, para terminar, debemos estar conscientes de que la Ley sí afecta en alguna medida a la gran burguesía y al imperialismo; que si éstos tuvieran en sus manos la posibilidad de dictar las leyes en este momento, no las darían así, las darían distinto. Esta Ley, entonces, no refleja los intereses de la gran burguesía y el imperialismo; refleja sólo indirectamente sus intereses a través de un proceso histórico, donde el gobierno militar reformista burgués aparece como la expresión más lúcida de la conciencia de la burguesía, y las posibilidades más hábiles y prácticas de lograr los intereses para estos sectores en la actualidad.

De otro lado, es importante tener presente que, si bien es cierto como hemos visto, esta Ley ata a los trabajadores al carro burgués, les dificulta la posibilidad de agudizar la lucha de clases enfrentando a su enemigo, el capital. En lo inmediato le crea expectativas, le entusiasma, le llena de aspiraciones y le pone en actitud favorable hacia la ley. Si nosotros nos tenemos estos puntos presentes, podemos equivocarnos nuestras consignas para desenmascararlo.

LA INVERSIÓN PRIVADA EXTRANJERA EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO

NOTICIA:

El documento que aquí se reproduce fue elaborado por el comité interamericano de la Alianza Para El Progreso y presentado a las Sextas Reuniones Anuales del Consejo Interamericano Económico y Social, al nivel de expertos y al nivel ministerial celebrados del 14 al 23 de junio último, en Puerto España, Trinidad y Tobago. El objeto del documento como se señala en su introducción, es presentar una serie de sugerencias respecto de las medidas de política económica que pueden adoptar los países latinoamericanos frente a la inversión extranjera directa con vistas a aumentar su contribución al desarrollo de la región. El documento fue distribuido por el CIES, bajo la siguiente clasificación: OEA/Ser. H/X. 14, CIES/1371 (español), 28 de abril de 1969.

TEXTO

I. INTRODUCCION

Indudablemente, hay un problema de inversiones extranjeras en América Latina. Surgen con frecuencia conflictos de interés en que suele advertirse el eco de pasadas experiencias y algunas aprehensiones muy explicables acerca del futuro. Y a todo ello se agregan elementos emotivos que no podrían desdeñarse, como que son parte integrante de una misma constelación de circunstancias.

No se trata de un problema de fácil solución. Esta solución no está des de luego en seguir las fórmulas del pasado. Son ellas las que contribuyen a provocar esos conflictos de interés, pues ya no responden a las exigencias de una realidad que difiere de aquellas en que esas fórmulas surgieron. La búsqueda de nuevas fórmulas exige un análisis objetivo de los términos en que se presenta el problema, tanto en los países de donde provienen las inversiones extranjeras como en los que las reciben.

Este examen, que se limitará por ahora a las nuevas inversiones privadas extranjeras, tiene que tener como punto de partida estas consideraciones relevantes:

PRIMERA: El desarrollo económico es responsabilidad esencial de los mismos países latinoamericanos. Para ejercer esta responsabilidad es indispensable capacitar a los propios latinoamericanos en todos los planos de la tecnología. Empléase aquí la expresión tecnología en su sentido más amplio, que abarca tanto las técnicas productivas como las de organización y administración; y así a los obreros y empleados como a los técnicos y a los dirigentes empresariales.

SEGUNDA: En todos estos planos, y en mayor o menor grado, hay una manifiesta inferioridad tecnológica en los países latinoamericanos comparados con los grandes centros industriales. Es condición primordial del desarrollo la corrección gradual de esta inferioridad.

TERCERA: La inversión privada extranjera en América Latina, si está bien encauzada, constituye un poderoso elemento de transferencia de tecnología además de aportación de capital.

CUARTA: Ha surgido ya la empresa latinoamericana. No cabe duda de que la empresa extranjera, en virtud de su presente superioridad podría abordar, más y mejor que la empresa de los países latinoamericanos, tareas esenciales del desarrollo y de progresiva integración de nuestros países. Pero ello significaría eludir esa responsabilidad fundamental que corresponde a los propios latinoamericanos. Hay pues que capacitarlos para que cumplan esas tareas irrenunciables.

QUINTA: Los resortes fundamentales del desarrollo tienen que estar bajo el dominio del propio país, sea en el campo de la economía, de la actividad financiera o en la política monetaria. No podrían ser manejados desde el extranjero.

Aquí está el fondo del problema: en el concepto mismo del desarrollo. No sería auténtico este desarrollo, ni políticamente admisible, si la cooperación internacional contribuyera a perpetuar esa inferioridad financiera y tecnológica de los países latinoamericanos; y si el poder de decisión de éstos se viera menoscabado en forma alguna.

En el ámbito tan vasto de la convivencia humana, cuando hay desigualdades muy pronunciadas, las relaciones suelen ser más de subordinación que de genuina y recíproca colaboración. Hay que reconocerlo francamente y en este caso si se ha de llegar a una solución que satisfaga legítimos intereses de las partes en juego. Pues esas relaciones de subordinación traen consigo, tarde o temprano, complicaciones políticas que es aconsejable prevenir a tiempo, a la luz de pasadas experiencias. Este es un punto esencial en la búsqueda de nuevas fórmulas.

En estas nuevas fórmulas las inversiones privadas extranjeras, debieran contribuir eficazmente a capacitar a los latinoamericanos para hacer todo aquello que necesitan hacer y que no saben o no pueden hacer ahora. Y es en esto en donde ha de tratarse de encontrarse plena coincidencia de intereses.

Desde luego, la inversión privada extranjera no constituye ni podría constituir una operación filantrópica. Como la inversión privada latinoamericana está movida principalmente por el incentivo de la ganancia. Si la primera ha de cumplir ese papel de agente de capacitación tecnológica-siempre en su sentido más amplio- hay que reconocer abiertamente la necesidad de ese incentivo y el costo que significa para los países latinoamericanos.

Este cotejo entre la aportación de capital y tecnología que la empresa extranjera trae consigo y el costo que representa, no podría realizarse solamente en casos aislados, sino considerando sobre todo la economía de un país en su conjunto y los problemas que hay que resolver para elevar su ritmo de desarrollo.

Uno de esos problemas es la tendencia al desequilibrio exterior de las economías latinoamericanas a medida que se opera el proceso de desarrollo. La inversión privada extranjera puede contribuir notablemente a corregir

este estrangulamiento exterior que frena el desarrollo.

Si se tiene este objetivo a la vista, es esencial que la empresa privada extranjera favorezca el desenvolvimiento de las exportaciones, o la sustitución de importaciones, especialmente en el plano regional o suregional.

A este respecto hay ciertas confusiones que conviene disipar. Para ello es necesario, por un lado, saber cuál es el incremento efectivo de divisas que han traído esas mayores exportaciones o la economía efectiva de divisas provocada por la sustitución de importaciones y deducir, por otro lado, las remesas que la inversión extranjera originó en concepto de amortizaciones y ganancias. La cuantía del saldo resultante es lo que permite saber en realidad cuál ha sido la eficacia de esta contribución a la balanza de pagos.

En este sentido, hay inversiones extranjeras que no favorecen a la balanza de pagos de un país sino que, por el contrario, acentúan la tendencia hacia el desequilibrio. Esto no significa que esas inversiones no hayan acrecentado el producto de un país. Pero si este producto no se ha traducido en una u otra forma en aumento de exportaciones o sustitución de importaciones, las remesas de ganancias de estas inversiones significan una salida neta de divisas que conspira contra el objetivo de esta contribución a la balanza de pagos.

En tales casos, habría que comparar el valor de la aportación tecnológica de esas inversiones extranjeras con el costo neto de divisas que ellas representan. Desde luego, si un país desarrollara ampliamente sus exportaciones, sin estrangulamiento exterior alguno, no habría problema desde el punto de vista que se está considerando. Pero sí podría haberlo desde otros puntos de vista que ya se han mencionado. Todos ellos tienen que considerarse a fin de trazar una política de inversiones extranjeras como parte integrante de la política de desarrollo y cooperación internacional.

Trazar esta política parecería ser una necesidad ineludible en la etapa presente del desarrollo de los países latinoamericanos. Ella debiera definir claramente los campos de la economía en cada país latinoamericano que propone atraer nuevas inversiones extranjeras y en qué otros no se consideran deseables.

Según fuere el campo de actividades y el grado de interés en atraer la inversión extranjera por la aportación tecnológica que trae consigo, habrá que llegar a fórmulas adecuadas a los propósitos que se persiguen. En este informe se recogen diversas sugerencias presentadas al CIAP. Según una de ellas, las inversiones privadas extranjeras podrían efectuarse sin limitaciones en los campos que se las juzgare conveniente; pero al cabo de cierto período razonable el control de la empresa respectiva se pasaría a manos del país o los países latinoamericanos en que se hubiera radicado la inversión, de acuerdo con procedimientos previamente acordados.

En esto, como en otros aspectos, es indispensable que los inversionistas extranjeros sepan con claridad y precisión las condiciones que cada país establece y los incentivos fiscales o de otra naturaleza que se ofrecen. Ha de reconocerse plenamente que la inversión privada extranjera viene

atraída por el aliciente legítimo de la ganancia y que esta ganancia ha de corresponder al valor que representa la transferencia de tecnología. Y hay que reconocer, asimismo, que esta inversión extranjera, impulsada por incesantes innovaciones tecnológicas, encuentra un dilatado horizonte de expansión en el plano internacional. En consecuencia, los países latinoamericanos tienen que ofrecer alicientes razonables para atraer las inversiones que les interesa fomentar.

En este sentido, la insistencia en que las inversiones extranjeras se orienten preferentemente a estimular exportaciones o sustituir importaciones es una condición favorable a ellas, pues en esta forma atenúa o elimina el riesgo de entorpecimientos en la remesa de servicios. Lo mismo podría decirse en cuanto al riesgo de complicaciones políticas, al cual se hizo referencia más arriba; en efecto, la seguridad de que el control de las empresas pasará a manos del país en que se hubiesen incorporado, después del período que se hubiera pactado, así como la clara noción de su papel de agentes de transferencia tecnológica, contribuirán notablemente a crear un ambiente de mutua comprensión y de ventajas recíprocas que reduzcan también este riesgo a mínimas proporciones, sobre todo si se resuelven ciertos problemas que atañen a ciertas inversiones extranjeras anteriormente analizadas. No cabe duda, por otro lado, de que el éxito de la política que aquí se preconiza, ayudaría a encontrar soluciones razonables a tales problemas.

Estas consideraciones van a contribuir a que se reconozca también en los centros industriales la conveniencia de una política de esta naturaleza. Se ha iniciado una nueva era de inversiones internacionales en que la característica dominante es la explotación de la tecnología, en contraste con aquella otra, con frecuencia abusiva, de explotación de recursos naturales de la periferia. Las nuevas fórmulas que en este informe se discuten tienen que reconocer la necesidad de pagar el precio que corresponde a la transferencia de esta tecnología.

Es aquí donde se encuentra primordialmente la coincidencia de intereses en la prestación de servicios tecnológicos ya sea con aportación de capital y control extranjero de la empresa por un cierto tiempo, o con minoría de capital, o sin aportación alguna de capital.

Ha de haber en esto toda la flexibilidad necesaria para llegar a coincidencia de intereses en los diferentes casos que se presentan en la realidad, tanto en lo que concierne a los problemas de cada país como a la diversidad de tecnologías y al grado de interés que cada país tiene en su asimilación, así en el campo de la producción, como en el de organización y administración.

Pero el problema no se limite a fórmulas en colaboración de la inversión privada extranjera con la nacional o multinacional de los países latinoamericanos. Es también indispensable el apoyo decidido de los mismos países así como de las organizaciones internacionales pertinentes—en el cuadro de la política que aquellos hubieran trazado—, a la iniciativa privada latinoamericana, apoyo sin el cual sería muy difícil, si no imposible, corregir su inferioridad tecnológica y financiera.

Las ideas que aquí se exponen, y que en gran parte se han recogido en las importantes contribuciones presentadas al CIAP por economistas latinoamericanos y extranjeros, antes que considerarse como proposiciones definitivas, han de tomarse como simples bases para la discusión de este pro-

blema con vistas a llegar a fórmulas de acción práctica que sólo podrían ser eficaces si a ellas se llega por la vía ineludible del consenso recíproco.

II. EL TRASPASO DE LAS NUEVAS INVERSIONES EXTRANJERAS A MANOS LATINOAMERICANAS.

Como se expuso en la introducción, el problema de las inversiones extranjeras que preocupa en América Latina no es sólo asunto de transferencia y asimilación tecnológica, sino también de aptitudes de un país para tomar decisiones fundamentales concernientes a su economía, su actividad financiera y su política monetaria. Se concibe que se logre el primer objetivo, lo cual no es ciertamente extraño a la experiencia latinoamericana. Pero no se habrá logrado una solución aceptable mientras ciertas decisiones fundamentales se tomen desde el extranjero.

Cabría decir sin exageraciones que uno de los más grandes obstáculos que entorpecen la formación del mercado común en América Latina es el temor, justificado a nuestro juicio, de que la inversión privada extranjera aproveche intensamente las grandes perspectivas industriales que aquél ofrece. La dinámica del mercado común quedaría así dominada por el poder incontrastable de la empresa extranjera, notablemente la de Estados Unidos, que se caracteriza por su gran eficiencia y su formidable poder de expansión multinacional.

Se considera, pues, de suprema importancia que el control de las inversiones se encuentre en manos latinoamericanas. ¿Cómo conciliar esta actitud con la necesidad de atraer la iniciativa privada extranjera a todos aquellos campos de actividad en que, por el momento, no existe o es insuficiente la capacidad tecnológica de los países latinoamericanos?

Una de las fórmulas que se han venido discutiendo mucho en los últimos años es la de la empresa conjunta, esto es, la combinación de la iniciativa privada extranjera con la de empresarios latinoamericanos (joint ventures). Naturalmente, para que las decisiones queden en manos de estos últimos, sería necesario que tengan la mayoría del capital accionario. Aparte de los obstáculos financieros, que podrían ser subsanables, la opinión extranjera está muy dividida en esta materia. Mientras algunos aceptan decididamente trabajar en minoría, otros rechazan cualquier combinación en que no tengan mayoría o en que deban compartir responsabilidades con inversionistas latinoamericanos, aun cuando los inversionistas extranjeros tengan esa mayoría. Algunas empresas de índole multinacional que tienen gran significación en la propagación tecnológica han tomado claramente esta actitud.

Ello se desprende no solamente de los trabajos preparados para el CIAP si no también de la reciente reunión que sobre esta materia se ha realizado en Amsterdam bajo los auspicios de las Naciones Unidas.¹

En consecuencia, si bien la empresa conjunta podría contribuir a la solución del problema de la inversión extranjera si los intereses latinoamericanos, tuviesen la mayoría no representa una solución completa debido a

esa actitud, muy respetable por cierto, de empresas extranjeras cuya colaboración es de considerable importancia para los países latinoamericanos

Esto ha llevado al Dr. Rosenstein-Rodan (del MIT) en trabajos presentados al Banco Interamericano, así como al profesor Raymond Vernon (de Harvard) en un informe solicitado por el CIAP, así como a otras autoridades por éste consultadas, a proponer otra fórmula. Consiste en atraer la iniciativa privada extranjera en los campos en los cuales se ha juzgado altamente conveniente por su aportación de capital y tecnología sin demandarle participación alguna de intereses latinoamericanos durante un cierto período. Transcurrido este período, como ya se dijo arriba, el control de la empresa se traspasaría a tales intereses de acuerdo con procedimientos establecidos desde el inicio, a fin de prevenir posibles dificultades futuras.

El período tendrá que ser suficiente para la puesta en marcha y consolidación de la empresa y la obtención de las ganancias que hayan servido de incentivo a la iniciativa extranjera, así como para que pueda asimilarse por los latinoamericanos la tecnología que aquella trajo consigo tanto en la producción como en la organización y la administración. El profesor Vernon menciona un mínimo de siete años y un máximo de 20 años pero no parece haberlo hecho con criterio rígido.

La consideración que guía a los mencionados economistas a proponer esta fórmula es doble. Por una parte, suponen que las resistencias políticas provocadas por el control extranjero se atenuarían en gran medida y acaso desaparecerían si supiera positivamente que ese control pasará irreversiblemente a manos latinoamericanas después de un período razonable de transición. Por otra parte, esperan que los intereses privados extranjeros renuentes a compartir responsabilidades y decisiones en empresas conjuntas--según se ha señalado arriba-- encuentren atrayente esta fórmula que, además del incentivo de la ganancia, les da un holgado período para manejar la empresa según su propio criterio y les asegura, desde el comienzo, un procedimiento equitativo para la realización del traspaso de la mayoría o todo el capital accionario a manos latinoamericanas.

Un incentivo adicional que pudiera atraer a la iniciativa privada extranjera podría ser continuar su cooperación después del traspaso, mediante contratos de prestación de servicios técnicos o administrativos o la cesión del uso de patentes o marcas a cambio del pago de regalías. Considera el Dr. Rosenstein-Rodan que para afianzar esta vinculación futura, sería conveniente mantener una proporción prudente del capital accionario en manos extranjeras, por ejemplo del 20%. De todos modos los intereses extranjeros podrían retirarse completa y definitivamente si así prefiriesen hacerlo.

Conviene detenerse aquí en un punto que no ha sido objeto de especial consideración en los trabajos referidos. La transferencia del capital accionario al final del período establecido va a exigir una movilización de recursos que en un momento dado, podría alcanzar considerable cuantía. Esto bastaría a suscitar dudas o escepticismo acerca de las posibilidades de llevar efectivamente a la práctica una política de esta naturaleza. Pudiera creerse, en efecto, que esta fórmula sería una manera disimulada de asegurar la prolongación por tiempo indefinido de las inversiones privadas extranjeras, sin que su control llegara a pasar a manos latinoamericanas.

Este argumento es de indudable seriedad y podría comprometer peligrosamente la aceptación política de la propuesta. Sería indispensable dar seguridades de que los recursos financieros necesarios para adquirir el capital accionario, se irán acumulando a lo largo del período de transición en tal forma que al terminar éste se disponga de recursos suficientes para adquirir todo el capital accionario, o su mayoría, en la forma en que se hubiera previamente establecido.

Caben distintas formas de cumplir este proposito. Una de ellas sería que la empresa desde sus comienzos, divida su capital en dos partes. Una parte, en acciones ordinarias que estaría totalmente en manos de inversionistas privados extranjeros y les aseguraría el pleno control de la empresa durante el período que se hubiera acordado. La otra parte estaría formada de acciones preferentes que, al final del período, se transformarían en ordinarias en cuantía necesaria para dar a sus tenedores el control de la empresa. Mientras tanto, estas acciones preferentes no tendrían derecho a voto.

Ahora bien, estas acciones preferentes, que en los comienzos estarían en manos extranjeras como las ordinarias, se irían traspasando gradualmente a manos nacionales, o a corporaciones que las fueran traspasando a ellas.

En cuanto a los recursos necesarios para la adquisición de las acciones preferentes, hay que partir de esta consideración importante: el traspaso gradual del capital accionario de manos extranjeras a manos nacionales requiere acrecentar el ahorro de los países latinoamericanos mediante estímulos fiscales y de otra naturaleza. No podría en verdad tratarse este problema de la inversión extranjera fuera del contexto del desarrollo económico y la necesidad de acelerar su ritmo, gracias a una mayor importación de recursos internacionales y a una más intensa movilización de recursos internos.

Dado este punto de partida, las acciones preferentes podrían ofrecerse en suscripción pública o adquirirse por bancos industriales o corporaciones de fomento hasta que hubiera un mercado favorable para ellas. A tal objeto, estas instituciones tendrían que contar con recursos financieros adicionales que podrían provenir del estado a medida que se intensifica esa movilización de recursos internos y de instituciones internacionales de crédito.

Estos son lineamientos generales que han de considerarse con sentido de flexibilidad y adaptarse tanto a la índole de la empresa y su tecnología como a los campos en que se desee la cooperación de la iniciativa privada extranjera.

III. LA DELIMITACION DE LOS CAMPOS DE LA INVERSION PRIVADA EXTRANJERA.

En la introducción se ha señalado la conveniencia de delimitar claramente los campos de la actividad económica en que se trae la inversión privada extranjera. Ello debería hacerse en los planes del desarrollo económico de los países latinoamericanos.

Ante todo, la inversión extranjera sería muy conveniente en todo aquello que contribuya efectivamente a corregir la tendencia persistente al desc-

quilibrio exterior que caracteriza nuestras economías. Las exportaciones de nuevos productos y servicios y muy especialmente las de manufacturas y semimanufacturas y el turismo han de tener pues un alto orden de prioridad.

La mayor parte de las exportaciones industriales que podrían realizar en los próximos años los países latinoamericanos exigen, por lo general, una tecnología que suele ser accesible, si bien se presentan amplias oportunidades de mejorarla y aumentar la productividad de las empresas.² Pero hay asimismo casos de tecnología compleja, o de innovaciones tecnológicas que requieren ineludiblemente cooperación extranjera. Más aún estas innovaciones se multiplican continuamente y no convendría quedarse al margen de ellas. Por otro lado, es muy escasa la experiencia de que se dispone acerca de los mercados extranjeros y la forma de aprovecharlos. En esto—así como en la tecnología—hay toda una gama de situaciones que es necesario tener en cuenta para establecer las condiciones del traspaso de la inversión extranjera a manos latinoamericanas. Cuando la inversión extranjera aporta una nueva tecnología que ella misma ha desarrollado y que no ha patentado, se concede muy bien el plazo máximo para el traspaso del capital accionario y la retención de una parte de éste que, sin mantener el control en manos extranjeras—pues tendrá que pasar a manos latinoamericanas—signifique, sin embargo, que los inversionistas extranjeros sigan teniendo gran interés en el éxito de la empresa y en continuar aportando las ventajas de mejoramientos tecnológicos o nuevas tecnologías. Lo mismo podría decirse en caso de que los mercados exteriores requieran trabajo persistente y costoso para su aprovechamiento, o cuando la empresa code el empleo de marcas que, por su prestigio, facilitan el acceso a dichos mercados. Bastan estas digresiones para demostrar que dentro de las fórmulas de traspaso del control que se hubiesen adoptado como marco general cabe considerar muy diferentes situaciones.

El caso de sustitución de importaciones es similar al anterior, pues si se han de corregir serios defectos del proceso de industrialización, las nuevas industrias que se implanten para sustituir importaciones deberán contar también con mercados exteriores, tanto en América Latina como en el resto del mundo, a fin de obtener las conocidas ventajas de escala y especialización productiva. Dado el hecho bien conocido de que los países latinoamericanos que más han avanzado en la industrialización tienen ahora que abordar industrias sustitutivas que son frecuentemente de complejidad tecnológica, se justifica también la colaboración de la iniciativa privada extranjera.

Corresponde ahora ocuparnos de otro aspecto muy diferente, que se ha mencionado de pasada en la introducción, a saber, el de las nuevas inversiones extranjeras dirigidas a adquirir el control de las industrias existentes. Sobre todo en los últimos años, se ha presenciado en América Latina un caudal importante de inversiones privadas extranjeras que adquieren la propiedad de empresas que se encontraban en poder de latinoamericanos, en muchos casos desde largo tiempo atrás. Si la nueva inversión tiene como objeto principal reorganizar técnica y administrativamente la empresa para transformarla en exportadora, el caso se presenta en términos similares a lo que se dijo hace un momento. Pero si el propósito es continuar el aprovechamiento del mercado interno el asunto resulta muy diferente. Como se dijo anteriormente, no cabe duda de que la penetración de la iniciativa extranjera significa generalmente introducir nuevas técnicas o mejorar la técnica que ya se emplea, la organización y los métodos administrativos. Esto podría estimular a otras empresas a transformarse en igual sentido y a fusionarse para producir en forma más económica. Todo esto significa una contribución positiva. Pero, salvo ex-

cepciones, tienen más peso los efectos negativos. Ante todo, las consecuencias psicológicas y políticas del traspaso a manos extranjeras de lo que estaba en manos nacionales. Y en seguida, el costo económico de esa operación, pues como se dijo en la introducción, las remesas de ganancias al exterior representan una salida neta de divisas. Más aún como en la mayor parte de los casos las industrias existentes gozan de exagerada protección, el aumento de productividad que se logrará por la transformación de la empresa se traducirá probablemente en mayores ganancias que ahora corresponderan al capital extranjero, en desmedro, asimismo, de la balanza de pagos.

Es cierto que la eficiencia de las empresas suele mejorar notablemente en esta forma y que el aumento consiguiente de los ingresos--por otra de la mayor productividad-- es generalmente superior a dichas remesas. Pero ello concierne al aspecto interno de esta cuestión y no invalida lo que acaba de expresarse acerca de la incidencia exterior desfavorable.

En este caso, no se trata solamente de comparar entre sí los efectos positivos y negativos de este género de inversiones, sino de preguntarse si no hay otras formas de acicatear las empresas existentes en manos latinoamericanas a que mejoren sus métodos de producción, su organización y su administración.

Además de estas observaciones, hay otros aspectos a considerar, entre ellos la naturaleza y el monto de las ganancias que remite al exterior el capital extranjero. Debido a la forma en que se ha desenvuelto, la industria latinoamericana (en compartimentos estancos), no se aprovechan las ventajas de la especialización, de las economías de escala y de la plena utilización del capital. El costo de producción resulta así exagerado; pero a pesar de ello y gracias a la excesiva protección, las ganancias industriales son generalmente elevadas, tanto en cuanto al capital nacional como al extranjero.

Trátase de un problema de deficiente utilización de recursos productivos escasos, cuya responsabilidad corresponde a los latinoamericanos y no a los extranjeros. No podría, pues, imputarse a estos últimos que transfirieran al exterior ganancias provenientes sólo en parte de su eficiencia, por cuanto en buena proporción se deben a la explotación de un mercado altamente protegido.

En las actividades bancarias, ha de tenerse en cuenta que los países desarrollados en general vigilan y controlan estas actividades y ponen limitaciones muy serias a interferencias externas que pueden afectar los intereses nacionales. En Estados Unidos la legislación particularmente es rigurosa a este respecto.

La política a seguir en todos estos casos tiene que ser de otra índole. Como principio general, lo que está en manos de latinoamericanos tiene que seguir en ellas. Pero, al mismo tiempo, hay que inducirlos a mejorar progresivamente su eficiencia. No hay mejor acicate que la rebaja gradual de derechos de aduana y la eliminación también gradual, de restricciones a la importación. No cabría pensar todavía en rebajas sustanciales con respecto al resto del mundo en las circunstancias presentes de la industria latinoamericana. Pero sería aconsejable en cuanto a los productos industriales que forman parte del intercambio latinoamericano. Ello requiere medidas concertadas, pues ningún país podría hacerlo sin que otros países lo hicieran recíprocamente. Ya existe el marco adecuado para

ello, el mercado regional de la ALALC y el de los acuerdos subregionales. Sólo hay que utilizarlos con decisión.

El plazo para lograr una rebaja significativa de la protección, o para eliminarla completamente, tendría que ser suficientemente largo para permitir la evolución ordenada de las empresas latinoamericanas y su adaptación progresiva a nuevas condiciones de competencia real o potencial es un requisito esencial en la empresa privada. En otros sistemas económicos y sociales se reconoce de más en más la compatibilidad de la propiedad colectiva de los medios de producción con modalidades de competencia socialista que se juzgan indispensables en la eficiencia de las empresas.

Sin embargo, una política semejante no ha de practicarse solamente con la rebaja progresiva de aranceles y restricciones. Se requiere también un vigoroso apoyo técnico y financiero al empresario latinoamericano. Esto será materia de la siguiente sección.

En el campo de la actividad comercial es mucho lo que hay que hacer en América Latina. Pero es también de gran significación lo que ya se ha hecho. Hay técnicas de organización y administración que están siendo asimiladas eficaz y provechosamente por empresarios latinoamericanos. Esto lleva a pensar que una política de estímulo a la iniciativa privada-individual o cooperativa- en nuestros propios países podría dar resultados positivos sin el costo que significaría la iniciativa extranjera.

Pero aquí hay que admitir también cierta flexibilidad. Tengase presente la contribución de empresas comerciales extranjeras al promover la fabricación para la venta al detalle y en gran escala de una serie de artículos que antes se importaban sin llegar a grandes masas de la población.

Por lo general, sería preferible el apoyo a iniciativas propias de transformación y modernización de actividades comerciales, antes que el acceso de firmas extranjeras o el traspaso a ellas de lo que estaba en manos nacionales.

Los servicios públicos presentan también un caso especial. Su técnica es bien conocida y no se justificaría desde este punto de vista la inversión extranjera, salvo iniciativas que se manifiestan en nuevas tecnologías, como el establecimiento de centrales atómicas para la producción de electricidad. Sin embargo, la administración de estas empresas suele ser muy deficiente en nuestros países. Ello no significa, sin embargo, que para corregir el mal haya que dar acceso a la inversión extranjera. Lo que se necesita es atacar directamente el problema de la eficiencia atrayendo administradores capaces del país con la colaboración, cuando fuere necesario, de servicios técnicos o administrativos del extranjero.

Los países latinoamericanos reconocen casi siempre la conveniencia de contar con establecimientos extranjeros para facilitar las relaciones comerciales y financieras con el exterior. Pero ello no es incompatible con el establecimiento de ciertas normas operativas. Entre estas, las de establecer un máximo de depósitos en relación al capital y reservas y la cuantía de los préstamos otorgados a las firmas extranjeras en relación al capital y reservas radicadas en el país y no de la casa matriz.

Sin embargo, más allá de esta zona de coincidencia de intereses han surgido problemas que preocupan a algunos países latinoamericanos. No obstante que la legislación requiere la autorización previa del estado para

abrir un nuevo establecimiento bancario, la adquisición de pequeños o medianos bancos establecidos ha permitido a la inversión privada extranjera concentrar su órbita de acción en la actividad bancaria nacional.

A la luz de las consideraciones que acaban de formularse, países latinoamericanos, al intensificar sus esfuerzos de planeación, como es aconsejable hacerlo, debieran determinar los centros en que no deseen inversiones privadas extranjeras con justificadas excepciones y definir claramente aquellos en que las juzguen convenientes.

En síntesis las nuevas inversiones extranjeras para adquirir control de inversiones en bancos de países latinoamericanos no son deseables por razones inherentes al concepto mismo de desarrollo, por sus efectos desfavorables sobre la balanza de pagos y por sus consecuencias políticas y psicológicas que contribuyen a crear un ámbito desfavorable, no sólo a esas inversiones sino a las que convienen al desarrollo económico nacional.

Asimismo, no son aconsejables nuevas inversiones en servicios públicos, en el comercio-salvo algunas excepciones- y en las actividades bancarias excepto el caso de bancos que contribuyeran a favorecer las relaciones comerciales y financieras con el exterior. En cambio, son de fundamental importancia las inversiones que se traducen en nuevas exportaciones o en la sustitución de importaciones y en la transformación de industrias con esos fines.

En este caso, habría que proceder con gran flexibilidad de criterio con respecto a las fórmulas a seguir, según la índole de tecnología que un país se proponga adquirir. En orden de importancia podrían distinguirse estas tres situaciones. Primera de ellas, en que la inversión extranjera sólo podría hacerse en forma conjunta con la nacional pero con la minoría del capital extranjero. Segunda, que esta participación de la inversión privada extranjera puede devengarse en forma mayoritaria, siempre que después de un período relativamente corto (relacionado con la transferencia de tecnologías no muy complejas) se transfiera el control de las empresas a intereses del país. Y tercera, los campos donde se trata de aplicar tecnologías muy complejas y de rápida innovación o de penetración de exportaciones industriales latinoamericanas en centros industriales, en cuyo caso, la inversión privada extranjera podría controlar la empresa por períodos más largos, al cabo de los cuales los intereses del país o de los países latinoamericanos-pasarían a ser mayoritarios, reservando una elevada proporción del capital al inversionista extranjero, de manera que éste último mantenga su interés en seguir incorporando al país innovaciones tecnológicas.

Si bien corresponde a cada país estas decisiones en política de inversiones, no es menos cierto que convendría que todos ellos procuren armonizar las normas básicas que regulen el tratamiento de la inversión privada extranjera a fin de prevenir la competencia desordenada en los países latinoamericanos sin atraer al inversionista extranjero. Es posible, que sobre todo al comienzo, esta armonización sólo pueda lograrse, ya sea en el marco de acuerdos subregionales de integración o de consorcios sectoriales de complementación en los que sólo participe un número limitado de países.

La inspiración que ha llevado a este trabajo ha sido, obviamente, fortalecer el papel de la iniciativa latinoamericana en la aceleración del ritmo de desarrollo. Y si se ha discurrecido especialmente acerca de la iniciativa privada de nuestros países no ha sido para excluir la empresa pública, sino para tratar de llegar a una armonización de intereses de aquella con la inversión privada extranjera en forma compatible con aquel objetivo primordial.

Este problema de la inversión privada extranjera preocupa no solo a los países en desarrollo sino a países desarrollados y es notoria esta preocupación en países de la Comunidad Económica Europea y en Canadá. En Japón se llegó a una solución extrema, la de reservar todo el campo de la iniciativa del propio país con exclusión de la iniciativa privada extranjera. Y no deja de ser sugestivo que fue precisamente durante la ocupación del general McArthur cuando se dictaron las medidas pertinentes, con gran sentido de previsión. Es también muy significativo que se comience ahora a entreabrir allí la puerta a la inversión privada extranjera. No hay contradicción alguna entre una y otra medida, sino una evolución lógica. Japón ha realizado un progreso notable en su economía, con una tasa de inversiones superior al 30%, única en el régimen de iniciativa privada. Y su industria, en particular, se ha desarrollado solidamente y con gran eficiencia. Puede aceptarse ahora la cooperación recíproca en el plano internacional, pues se trata ahora de una cooperación genuina entre iguales, sin aquel complejo de subordinación a que se hizo referencia al comienzo de este informe.

Desde luego, el desarrollo industrial de América Latina, aún en los países que más han avanzado-es inferior al de Japón en tiempos de la Post-guerra. Ese país ya disponía entonces de una gran base industrial y una considerable experiencia exportadora. Esto lo que tiene ahora que lograr nuestros países y para ello es necesario llegar a nuevas fórmulas de cooperación que fortalezcan la iniciativa privada de los latinoamericanos y estimulen la intensa movilización de sus propios recursos.

Pero, como se dijo en otro lugar, estas fórmulas por importantes que sean no constituyen la solución completa del problema. Es indispensable dar gran amplitud al apoyo técnico y financiero a la empresa latinoamericana.

Cuáles han de ser los instrumentos de esta cooperación es asunto que hay también que abordar sin tardanzas. Ya hay en países latinoamericanos una experiencia positiva en materia de promoción industrial, especialmente en actividades para el consumo interno en sustitución de importaciones. Si se inicia resueltamente una política de reajuste del proteccionismo será necesario ofrecer a las empresas existentes todo el apoyo necesario para transformarse y modernizarse como antes se ha explicado.

En donde hay mucho menos experiencia y en donde se ofrece la oportunidad de abrir nuevos ritmos es en el apoyo a industrias que, además de satisfacer la demanda interna, se orienten hacia la exportación o se establecen o transforman especialmente con este objetivo.

Si en los próximos años se dan pasos decisivos para la formación del Mercado Común Latinoamericano, empresas de esta naturaleza serán de gran importancia y contribuirán también al desenvolvimiento de las exportaciones industriales hacia el resto del mundo. Surgen aquí perspectivas muy interesantes de empresas multinacionales. Adviértase que la expresión multinacional, tiene dos acepciones. En una de ellas se trata de empre-

sas controladas por un solo país, principalmente Estados Unidos, pero que extienden sus actividades industriales a varios países cuando no al ámbito mundial y que en varios casos son administradas también por dirigentes de diferentes nacionalidades. En la otra acepción se trata de empresas que, además de trabajar en varios mercados y dividir su producción entre ellos, tiene su capital accionario distribuido entre inversionistas de distintos países, así como una dirección multinacional.

En una segunda acepción, la que aquí nos interesa, el mercado común latinoamericano no se va a formar solamente por una política de reducción gradual del proteccionismo, si bien esto tendrá efectos muy positivos sobre la eficiencia industrial, según ya se dijo. Pero con ello no se irá muy lejos. El mercado común se construirá principalmente mediante arreglos con certados entre los países participantes para dividir la actividad industrial entre ellos en forma de asegurar a cada uno las ventajas de la especialización y las economías de escala. Esto concierne especialmente a una serie de industrias básicas, así como a otras de gran complejidad tecnológica y cuantioso capital, industrias en que, por lo demás, se prevee un crecimiento rápido de la demanda en el desarrollo latinoamericano de los próximos decenios.

En algunos casos, los esfuerzos combinados de la iniciativa privada de los países latinoamericanos, podrían ser suficientes para establecer estas industrias, sobre todo si cuentan con el apoyo técnico y financiero arriba mencionado. Pero en otros casos, la misma complejidad de la industria, o el conocimiento de los mercados exteriores o la circunstancia de que la tecnología de la empresa extranjera no está patentada y hay por lo tanto que contar con una aportación directa de ella, será aconsejable seguir la fórmula de la inversión extranjera y el traspaso de su control a manos latinoamericanas, después de un período prudente. En este traspaso, la empresa multinacional sería la solución más adecuada. El control de aquella pasaría a manos, no de un solo país latinoamericano sino de un conjunto de ellos sin perjuicio de que el inversionista extranjero siga teniendo una parte del capital accionario, pero en minoría. En el caso de países de menor desarrollo relativo, la fórmula multinacional podría aplicarse en tal forma que después de un período razonable, el control de ciertas empresas pase por completo a manos del país en que ellas hubieran radicado.

En empresas multinacionales de gran envergadura, es posible que los estados latinoamericanos juzguen conveniente participar junto a la iniciativa privada, sea directamente o a través de corporaciones formadas para la promoción, financiamiento y ayuda técnica de tales empresas. La índole de este informe y su carácter preliminar no se prestan a entrar en este otro aspecto de tanta importancia. Sólo ha de expresarse aquí que, además de promover la movilización de recursos internos, estas corporaciones tienen que disponer de amplia cooperación financiera internacional.

Tales corporaciones, sean nacionales, subregionales o regionales, podrían ser de considerable importancia en la adaptación y asimilación de la tecnología. No se ha explorado aún en profundidad la modalidades de la transferencia de la tecnología mediante el uso de patentes en América Latina, ni el costo que ella representa; ni tampoco las posibilidades de que haya mecanismos que intervengan en una u otra forma en las negociaciones pertinentes. Lo mismo podría decirse en materia de marcas. El costo del empleo de marcas extranjeras podría justificarse cuando se trata de promover exportaciones; pero es mucho menos evidente la utilidad de esta práctica cuando se trata del consumo interno, si se tiene en cuenta las remesas fi-

nancieras al exterior que el empleo de marcas extranjeras trae consigo.

V. LAS CONDICIONES DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA EXTRANJERA.

Cuando se discurre acerca del estímulo a la inversión privada extranjera, se menciona siempre la necesidad de que los países latinoamericanos formen un clima propicio a tales inversiones. Nadie podría negarlo. Todo está en saber si ello concierne solamente a la actitud particular de cada país o se trata de un problema mucho más amplio e intrincado que abarca tanto a tales países como a aquellos de donde provienen las inversiones extranjeras y a la actitud de los mismos inversionistas. El carácter de este informe es en cierto modo una respuesta a esta cuestión. Se trata de un problema global. Pero la respuesta es incompleta, pues hasta ahora se ha considerado este asunto desde el punto de vista del interés latinoamericano. No podría, sin embargo, cerrarse aquí este trabajo con esa visión unilateral.

Es evidente que la imagen de las expropiaciones se proyecta persistentemente sobre esta materia. Las expropiaciones que se han realizado en los últimos decenios en América Latina—salvo en el caso de Cuba en que se opera una profunda revolución económica y social—se limitan generalmente al caso de ciertas empresas de servicios públicos o de explotación de recursos naturales, pero no ha tenido significación importante en las inversiones extranjeras, en la industria. Ello nos demuestra que allí existe un problema especial que no podría desconocerse. Por lo demás no se trata de una situación estática pues ha venido ocurriendo una evolución que deberá orientarse hacia el encuentro de fórmulas eficaces de cooperación que además de resolver los problemas que con respecto a esas empresas se presentan, contribuyen a crear condiciones psicológicas favorables a las nuevas inversiones extranjeras en aquellos campos en donde los países latinoamericanos tienen especial interés en que se realice.

Fórmulas de este tipo contribuirán a prevenir dificultades futuras a la luz de la experiencia pasada y en tal sentido difieren del procedimiento de arbitraje. El arbitraje, en efecto, se propone disminuir los conflictos entre las partes una vez que se hubiesen producido. El convenio preparado a este efecto por el Banco Mundial no ha contado con el beneplácito de los países latinoamericanos por razones que para ellos son fundamentales. Pero hasta ahora no se han buscado otros medios, fuera del puramente nacional, para resolver las dificultades que surgen de tiempo en tiempo.

El seguro para cubrir riesgos no comerciales en las inversiones también encuentra resistencias, aunque de otra naturaleza. Hay quienes sostienen que si un país presenta condiciones propicias a la inversión extranjera, el seguro no será elemento suficiente para atraerlas. Pero acaso sean más numerosas las opiniones que, siendo favorables en principio al seguro de inversiones, objetan su carácter bilateral. Lo objetan porque consideran que en caso de hacerse efectivo el seguro, el Estado del país originario de la inversión sustituye al inversionista, y lo que era un simple asunto de relaciones económicas privadas se transforma en asunto político en que podría gravitar demasiado la influencia del país más grande. Esta consideración lleva a pensar en la conveniencia de examinar la posibilidad de un sistema multilateral de seguros de inversión, en que participen a la vez países

acreedores y deudores.

Desde otro punto de vista, hay otros obstáculos que, de no eliminarse podrían afectar desfavorablemente una política de inversiones como la que se postula en este informe.

Uno de ellos está en las limitaciones a las remesas de las ganancias de la inversión extranjera. La eliminación de controles de cambio ha disminuido mucho la importancia de este asunto. Hay que reconocer, sin embargo, que el origen de estas limitaciones ha radicado generalmente en el estrangulamiento exterior de nuestros países y que la solución fundamental no es simple asunto de actitudes sino de medidas de cooperación internacional tendientes a corregir ese fenómeno. Una tasa satisfactoria de crecimiento de las exportaciones, condiciones más favorables para la transferencia de recursos financieros a los países latinoamericanos y el reajuste de la deuda cuando los servicios pesan excesivamente en la balanza de pagos, son puntos de primordial importancia en esta política de cooperación.

Por otra parte, hay un aspecto que no debiera dejarse de lado. Que puedan transferirse sin dificultad las ganancias provenientes del capital y reservas es esencial para estimular la inversión extranjera. Pero sucede con cierta frecuencia en América que las ganancias que se transfieren no solo provienen de ello, sino que la cuantiosa utilización de recursos bancarios del país en que se ha realizado la inversión. Este es un punto que preocupa muy justificadamente y que requiere considerarse con toda objetividad.

Finalmente, ya que se trata de encauzar preferentemente la inversión extranjera, hacia las industrias de exportación, conviene mencionar un serio obstáculo que se ha presentado de tiempo en tiempo en buen número de países latinoamericanos y que afecta también a los empresarios de estos, a saber la sobre-evaluación monetaria. Es claro que ello se resuelve con el freno a la inflación o con la flexibilidad de los tipos de cambios, pero mientras ello no suceda, será necesario buscar medidas compensadoras de los efectos de la sobre-evaluación.

Nada se lograría con la renuencia a reconocer estas dificultades cuando existen. Al contrario, podría comprometer la eficacia de una política de inversiones. Pero, naturalmente, trazada esta política, corresponderá a cada país latinoamericano, a la luz de su propia experiencia y con una visión de su propio interés fundamental, tomar medidas extremas para que ella adquiriera en la práctica toda la eficacia que le fuera dable esperar.

VI. LA INVERSIÓN PRIVADA EN EL CONTEXTO DEL DESARROLLO.

El problema que acaba de presentarse en este informe tiene que aplicarse en el contexto de una política de desarrollo económico y cooperación internacional. Es allí donde se inserta la iniciativa privada con la gran importancia que ésta reviste. Pero al Estado corresponde un papel decisivo. Ante todo en la formulación y ejecución de esa política y sus objetivos económicos y sociales, como en las transformaciones estructurales que han de abrir el paso a las fuerzas dinámicas del desarrollo y a distribuir equitativamente sus resultados en las capas de la población que han quedado rezagadas en este proceso. Y, en seguida, en la movilización de re-

cursos para apoyar la iniciativa privada, concertir con ella ciertas iniciativas en el campo de la economía o tomarla por sí mismas, según fuere la naturaleza del problema.

En esa movilización de recursos, la cooperación financiera internacional es indispensable en la etapa de desarrollo en que se encuentran los países de América Latina según la intensidad que corresponda a sus notorias diferencias en el grado de desarrollo. Lo es por una serie de razones fundamentales.

Es muy deseable que dentro de fórmulas como las que se contemplan en este informe lleguen a considerable cuantía las inversiones extranjeras que contribuyan a resolver el serio problema de estrangulamiento exterior de nuestros países y les ayuden a conseguir una participación de más en más activa en el comercio internacional.

Pero por importante que fuere su cuantía, las inversiones privadas extranjeras no podrían sustituir la transferencia de recursos financieros oficiales. Estos recursos son indispensables para completar la movilización del ahorro interno, tanto en lo que concierne a las inversiones económicas y sociales del Estado como a las que tienen que realizarse en forma creciente para sustentar la iniciativa privada latinoamericana.

En efecto, en este informe se ha puesto el acento en la necesidad de disponer de suficientes recursos financieros para cooperar con aquélla en la modernización de las empresas latinoamericanas existentes, alentar el establecimiento de nuevas empresas y facilitar el traspaso del control extranjero al control latinoamericano.

La movilización de recursos financieros internos tiene que adquirir cada vez mayor intensidad con estos y otros propósitos. Pero no será suficiente por un tiempo más o menos largo, según los países de que se trata. Habrá pues que recurrir a la aportación de recursos provenientes de las instituciones multilaterales o bilaterales de crédito internacional, preferentemente las primeras, para ayudar a la iniciativa privada de los países latinoamericanos por medio de organismos de promoción técnica y financiera de carácter nacional, subregional o regional según los casos.

La concepción del papel que a la inversión privada extranjera se atribuye en este informe, y que responde a muy legítimas preocupaciones en los países latinoamericanos difiere pues radicalmente de aquella que tiene raíces profundas en el siglo XIX. Las inversiones extranjeras constituían en realidad una prolongación de los intereses económicos nacionales de los países que las realizaban y había que asegurarles un campo libre de acción. Ahora se abre camino a otra concepción: la inversión extranjera forma parte de un conjunto de medidas de cooperación internacional que, combinadas con una política interna de desarrollo, promueven un ritmo elevado de crecimiento y el manejo por los hombres de cada país de los resortes primordiales de su propio desarrollo. Esta es una expresión de madurez y de sentido de la propia responsabilidad que avanza cada vez más en los países latinoamericanos y en el plano internacional.

Desde el punto de vista han de considerarse las sugerencias contenidas en este informe. El que se requiera recursos financieros internacionales para apoyar la iniciativa privada de los países latinoamericanos es parte integrante de esta concepción. Se les requiere para contribuir a esa tarea de capacitación, al desenvolvimiento de nuestras aptitudes de desarrollo - que no podrían cumplirse sin una política inspirada en las consideraciones

que sustentan este informe.

Aspirar a desenvolverse por sí mismos no significa una actitud excluyente de otros que podrían cumplir la tarea, al menos momentáneamente; con mayor eficacia. No se verá pues en este sentido expresión alguna de antagonismo. El designio es otro. Es el de colocar a los países latinoamericanos en condiciones de realizar esa misma tarea para equipararse progresivamente a aquellos otros y establecer sobre estas bases relaciones genuinas de cooperación internacional.

NOTAS SOBRE LA EMPRESA MULTINACIONAL

PRIMERA PARTE

En la actualidad existe una nutrida literatura sobre lo que en forma creciente se ha dado en llamar empresas o compañías "multinacionales" —esto es, empresas con casas matrices en un país y una variedad de subsidiarias en otros (1)^a—. Prácticamente ninguna de estas obras, sin embargo, fue escrita desde un punto de vista marxista, un hecho que dada la importancia obvia del tema arroja una luz reveladora sobre el estado de la ciencia social marxista en los Estados Unidos (o en cualquier otra parte en lo que a esto se refiere). Nuestro propósito en este documento no es tratar de llenar este vacío en forma amplia y exhaustiva sino establecer más bien un número de preguntas claves y sugerir direcciones en las que se podrían buscar las respuestas.

I

Para comenzar, unas pocas palabras acerca de la denominación "empresa multinacional". No cabe duda que en gran parte de la literatura se la usa en un sentido publicitario y apologético, sugiriendo la trascendencia de defectos y rivalidades nacionales y la aparición de una nueva institución con buenos augurios para el futuro. Que tales uniones congénitas son absurdas quedará en claro a continuación; por el momento nos ocupa únicamente el problema si dejar de lado el nombre o intentar despojarlo de sus aspectos apologéticos y usarlo para fines científicos.

El problema de ninguna manera es nuevo y difícilmente se puede decir que tenga una sola solución "correcta". Por ejemplo, la situación es muy similar a la que hay respecto a la expresión "Tercer Mundo" que, en su uso original, pretendía conjurar la imagen de un grupo de países eligiendo su propia ruina hacia el desarrollo económico y social y estando entre el mundo capitalista avanzado por una parte y el mundo comunista por otra. Los marxistas —con excepción quizás de la casta oficial del bloque soviético— saben desde luego que esta imagen es tan falsa como un billete de US\$ 9., que los países en cuestión constituyen en verdad la mayoría oprimida y explotada del sistema capitalista global, y que la única manera de que puedan lograr un verdadero desarrollo económico y social es por medio de la revolución socialista. Sabiendo esto ¿debían ellos haber rechazado y tratado de desacreditar la denominación "Tercer Mundo", o debían haberla adoptado tratando de dotarla de un nuevo significado? En general parece que han seguido el segundo método, probablemente presumiendo que la denominación se mantendría y sería usada de todos modos, y que lo mejor que se podría hacer era despojarla de su carácter apologético. Y, nuevamente hablando en términos generales, parece que este procedimiento ha tenido un éxito razonable. Nadie, por ejemplo, encuentra paradójico que Pierre Jalée haya titulado su estudio de la explotación imperialista global "El Saqueo del Tercer Mundo": gracias en gran medida a la labor de eruditos y publicistas marxistas se ha ido considerando que "Tercer Mundo" es meramente una conveniente designación taquigráfica para esta gran y muy variada conglomeración de colonias, semicolonias y neocolonias que forman la base de la pirámide capitalista global.

^aLas notas figuran al final del artículo.

Nos parece que algo similar es lo que conviene en el caso de la "empresa multinacional". La denominación se está usando ya tan ampliamente que por cierto sobrevivirá cualquier ataque lanzado en contra suya. Más aun, no cabe duda respecto a la realidad del fenómeno al que se refiere. Lo mejor que podemos hacer es despojarla de su carácter equívoco y, como en el caso del "Tercer Mundo", convertirla en un término útil para describir y analizar las realidades del capitalismo actual.

II

Antes que nada, necesitamos entender la naturaleza y los límites precisos de la multinacionalidad de la empresa multinacional. Es nacional en el sentido de que opera en una serie de naciones con el propósito de maximizar las ganancias no de las unidades individuales en una base de nación-nación, sino del grupo como un todo. Como veremos, de esta característica se desprenden algunas de las consecuencias más importantes de la empresa multinacional; en verdad podemos decir que esto y nada más es lo que constituye una razón válida para usar el término multinacional. Porque en todos los otros aspectos decisivos estamos negociando con empresas nacionales. En particular, propiedad y control están localizados en una nación, no están dispersos dentro del sistema empresarial. Hay dos excepciones de esta generalización: la Royal Dutch Schell y la Unilever, donde en ambas capitales británicas y holandesas comparten genuinamente la propiedad y el control mediante complejas estructuras paralelas de las casas matrices. Pero estas excepciones se cuentan entre las más antiguas empresas multinacionales, y el esquema no ha sido copiado por ninguna de las doscientas o trescientas que surgieron en el medio siglo pasado desde la Primera Guerra Mundial. En particular, y contrariamente a la muy difundida expectación, el Mercado Común Europeo no le ha dado auge a nuevas empresas multinacionales en las que la propiedad y el control sean compartidos entre dos o más países. Hubieron algunas consolidaciones y reemplazos dentro de límites nacionales, y desde luego, muchos de los gigantes europeos tienen arreglos laborales con sus contrapartes en otros países; pero nosotros no sabemos de ningún nuevo caso en el que haya tenido lugar una división de la propiedad y del control.

Aquí nos topamos con uno de los temas más persistentes de la literatura apologética. Es verdad, dicen estos escritores, que hasta la fecha las empresas multinacionales han pertenecido y fueron controladas en uno de los países capitalistas avanzados, pero se tiende hacia una internacionalización genuina tanto de los accionistas como de la administración. En apoyo a este argumento cabe citar dos clases de hechos: la inversión a gran escala, que asciende a muchos billones de dólares, por extranjeros (principalmente europeos) en compañías estadounidenses; y la contratación por parte de las empresas multinacionales de más y más personal local en los niveles medios y aun superiores de administración en subsidiarias extranjeras. Suponiendo la continuación de esas actividades, los apologistas argumentan que en un tiempo relativamente breve la raíz nacional de las empresas multinacionales se extinguirá y ella se convertirá, por así decirlo, en "ciudadana del mundo" más que de cualquier país en particular.

No hay necesidad de disputar acerca de los hechos, aunque éstos sean considerablemente menos masivos que lo que a veces se asevera. Lo que realmente importa es su interpretación. En lo que se refiere a los accionistas, resulta bastante instructivo el siguiente extracto de un artículo publicado en el "New York Times" del 22 de febrero de 1968:

Expertos de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas sostienen que hay una relación entre la afluencia de capital europeo a entidades norteamericanas y las inversiones directas de las grandes empresas de los Estados Unidos en Europa.

"Los europeos", afirman los expertos..., "compran las existencias de las grandes empresas estadounidenses, que son precisamente las que hacen inversiones en Europa".

Esto significa, en efecto, que capital europeo se une a la administración norteamericana para hacer inversiones en Europa, según se asegura.

Puesto que los accionistas europeos, al igual que sus contrapartes en los Estados Unidos, normalmente no tiene influencia sobre la composición o políticas en las directivas, lo cual quiere decir que muchos capitalistas europeos, en vez de invertir directamente en la industria europea ponen su capital a disposición de norteamericanos que invierten en Europa. La "internacionalización" de la propiedad, de este modo, resulta ser una de las muchas maneras con las que el capital norteamericano gana el control sobre capitales extranjeros.

En lo que concierne a la contratación de personal local para la planta de empleados de las subsidiarias extranjeras, no tiene absolutamente nada que ver con la distribución del control, que se mantiene sin dividir en la casa matriz. Desde luego si las juntas directivas y las gerencias de las casas matrices comenzaran a poblarse de extranjeros, esto sería otra cosa que exigiría un riguroso análisis. Pero esto no ha ocurrido. Unos cuantos extranjeros probablemente integren las juntas directivas de algunas de las empresas multinacionales, pero no nos hemos encontrado con un solo caso de extranjeros que ocupen altos puestos en la gerencia. (Si existieran algunos casos de esta índole, ciertamente habrían sido ya muy destacados en la literatura apologética). Lo que escribiera John Thackray, corresponsal norteamericano del magazine británico "Management Today" sobre esta materia no es sino una somera apreciación:

Existen dos tipos de gerentes en las grandes compañías internacionales. Uno es el gerente nacional de la casa matriz que trabaja o bien en algunas de las operaciones domésticas en el extranjero o en la casa principal. El segundo es el ejecutivo nativo al frente de la sucursal extranjera.

La existencia de estas dos clases desiguales raras veces es mencionada por las personas implicadas; y si se la admite es con reservas. La ideología empresarial declara que todos los hombres tienen igual oportunidad de avance y éxito: todo ejecutivo menor tiene guardado en alguno de los cajones de su es

critorio la regla de cálculo del presidente o la plancha con su nombre.

Hay buenas y suficientes razones para la existencia de estas dos clases de ejecutivos. Pero su existencia significa un serio impedimento para la creación de una estructura administrativa y de un cuerpo ejecutivo en las empresas multinacionales las que, en el más amplio sentido de la palabra, pueden ser internacionalistas —donde la importancia de la nacionalidad de un hombre pudiera ser no mayor que el color de su corbata o el estilo de sus zapatos—. A causa de estas dos clases quizá nunca llequemos a ver lo que sería la prueba cabal del multinacionalismo administrativo: por ejemplo, un italiano como presidente de una empresa multinacional de propiedad norteamericana, o un latinoamericano manejando una empresa multinacional de propiedad holandesa (2).

Nada de esto implicaría que la existencia de esta segunda e inferior "clase" de ejecutivos en la empresa multinacional carece de importancia. Por el contrario, esta gente integra un sector importante de la burguesía nativa de cualquier país donde operan empresas multinacionales. Sus intereses (empleos, salarios, bonificaciones, promociones) van con la casa matriz; solamente hasta donde ellos le sirven bien y lealmente pueden esperar surgir y prosperar. Pero, como veremos, los intereses de la casa matriz a menudo se contradicen con los de los países donde operan. Sucede que mientras las empresas multinacionales no internacionalizan sus administraciones, como se reclama frecuentemente, desnacionalizan un sector de la burguesía nativa de los países que penetran. Esto desde luego debilita a aquellas burguesías nativas y les hace mucho más difícil resistir las demandas y presiones que emanan de países más poderosos (3).

III

"El capital tiene su propia nacionalidad", dice John Thackray en el artículo anteriormente citado. Absolutamente cierto, en cuanto a proporción si lo entendemos literalmente. La nacionalidad del capital no es la de la nación donde esté localizado sino más bien la de las personas que lo controlan. Hablando en términos generales, esto significa que es también la nacionalidad de quienes lo poseen, pero no necesariamente. Si, por ejemplo, una empresa alemana contrata un préstamo de dinero con un banco francés, el monto en cuestión cae bajo el control de los alemanes y llega a formar parte del capital alemán hasta cuando el préstamo es devuelto. De este modo es posible en principio para el capital de una nacionalidad capturar e incorporar capital de otra nacionalidad.

Pero, pueden preguntar ustedes, ¿qué diferencia hace la nacionalidad del capital? ¿El capital acaso no es igual que el dinero, al que está tan estrechamente relacionado, perfectamente homogéneo, y no funciona acaso exactamente de la misma manera, cualquiera sea la nacionalidad de quienes lo controlan? Estas son preguntas difíciles a las que no se pueden adecuar respuestas breves. Pero para nuestros actuales propósitos será suficiente señalar que el capital mientras tenga una dimensión cuantitativa, fundamentalmente no es

una cosa o substancia sino una relación. En el terreno de la teoría abstracta que postula un solo sistema capitalista, organizado en un gran número de pequeñas unidades competitivas, la relación en cuestión se da entre una clase relativamente pequeña que es dueña de los medios de producción y la clase mucho más grande que no posee nada y que, por lo tanto, se ve obligada a vender su fuerza de trabajo. El capital constituye el medio para comprar la fuerza de trabajo y los medios de producción que luego se combinan, y el producto vendido de este modo para reponer el valor invertido, agregándole una plusvalía. Esta plusvalía es producida por los trabajadores y apropiada por los capitalistas. Los capitalistas son capitalistas únicamente a causa de su propiedad del capital y, por lo tanto, tienen que recurrir a la explotación so pena de caer en la miseria (4). La propiedad del capital significa, por consiguiente, lisa y llanamente el derecho de explotar a los trabajadores. Todos los capitalistas tienen este derecho y por virtud de él sus intereses frente a los trabajadores son los mismos. Capital, dicho en una palabra, es la relación de explotación entre la clase poseedora y la clase trabajadora.

En la realidad capitalista las cosas son más complicadas. En especial el concepto de un solo sistema capitalista organizado en un gran número de pequeñas unidades competitivas, lo que implica una clase capitalista homogénea y no dividida, es una abstracción extrema —útil como exposición y divisa pedagógica, y aproximándose a la situación efectiva de un país (Gran Bretaña) durante un determinado período (el segundo tercio del siglo diecinueve)—, pero que requiere una modificación de gran alcance para ser aplicable a un sistema capitalista en conjunto o parcialmente por largos períodos de tiempo.

En verdad, la competencia entre capitalistas siempre fue más o menos masivamente obstruida por una variedad de barreras naturales o confeccionadas por el hombre —geografía, límites políticos, condiciones particulares de demanda y costo, etc.—. Estas barreras introducen desigualdades en los rangos de los capitalistas (también en los rangos de los trabajadores, pero este aspecto no viene al caso aquí). Algunos capitalistas disfrutaban de derechos superiores para explotar a los trabajadores y, lo que es más importante desde nuestro actual punto de vista, algunos capitalistas están en condiciones (por ejemplo, mediante un monopolio de precios) de transferir plusvalías desde los bolsillos de otros capitalistas a los suyos propios. Bajo estas condiciones el capital deja de ser la relación generalizada de explotación entre una clase y otra, aunque todo capital tiene esa cualidad. Está mezclado ahora con algunos segmentos que ejercen mayor poder que otros para explotar a los trabajadores y/o poder para explotar a otros capitalistas. Lo que fue una simple relación entre clases se convierte ahora en un complejo de relaciones entre clases y diversos grupos dentro de ellas. El conflicto entre clases sigue siendo fundamental, pero está revestido ahora con un cúmulo de otros conflictos que algunas veces y en algunos lugares ocupan el centro del escenario histórico.

Por razones que se remontan a los orígenes del capital, las divisiones más profundas y más durables dentro de la clase capita-

lista global se han dado a lo largo de líneas nacionales. El capitalismo no llegó al mundo totalmente formado, como emergiera Atenas de la cabeza de Zeus, sino en fragmentos y como resultado de largas y amargas luchas entre los burgueses surgentes de las ciudades y la nobleza feudal. En estas luchas le fue usual a la burguesía aliarse con reyes o príncipes que peleaban crónicamente para asegurar su autoridad sobre sus propios súbditos feudales. De este modo surgieron una serie de estados nacionales monárquicos. A medida que el capitalismo se iba desarrollando dentro de estos márgenes nacionales, el poder de las burguesías aumentaba a tal punto que fueron capaces de reducir a los monarcas al statu de los figurones, dejándoles a los capitalistas el control no sólo de la economía sino de todo el aparato estatal.

Toda burguesía nacional naturalmente hizo uso de su control sobre el estado a fin de acrecentar el lucro de su capital -con medidas elaboradas para hacer lo posible por exprimir mayores plusvalías de los trabajadores, excluyendo a los extranjeros del mercado nacional mediante apropiadas políticas de impuestos y desembolsos, forzando tratados desiguales con estados más débiles, conquistando territorios adicionales o anexando colonias, etc. Bajo estas circunstancias es imposible hablar de capital como algo cualitativamente homogéneo: su poder y provecho no sólo son funciones de su magnitud, sino también de otras características específicas entre las cuales la nacionalidad ocupa una posición extremadamente importante.

Un punto adicional en relación a esto: La misma idea de una unidad de capital divorciada de cualquier nacionalidad -lo que de acuerdo a algunas teorías apologéticas le está ocurriendo a la empresa multinacional - es una contradicción de términos. El capital es una parte fundamental de un tipo particular de relaciones de producción que, lejos de ser natural y eterno, es histórico y alterable. Estas relaciones de producción, implicando como es el caso de explotación de algunas clases y grupos por otras clases y otros grupos, fueron establecidas tras violentas luchas y pueden ser mantenidas sólo a través de un aparato suficientemente poderoso de coerción, vale decir, un estado. El capital sin un estado es por lo tanto inconcebible. Pero en el mundo tal como está constituido hoy en día sólo las naciones tienen estados: no existe tal cosa como un estado supranacional. De ahí se deduce que para existir, el capital debe tener nacionalidad. Si, por ejemplo, el estado de la nación a la cual pertenece sufriera un colapso, el capital perdería a su protector indispensable. Entonces, o sería incorporado al capital de otra nación o bien dejaría de ser capital al caer bajo la jurisdicción de un régimen revolucionario dedicado a la abolición de todo tipo de relaciones de producción de las cuales el capital forma una parte. Finalmente, el capital de una nacionalidad puede operar en otras naciones únicamente porque todas las clases capitalistas mantienen tipos de relaciones de producción básicamente similares y porque consideran, en total, de su interés mutuo permitir este tipo de movimiento internacional del capital.

Como Marx lo demostrara —y fue por cierto una de sus contribuciones más importantes— la expansión es inherente a la esencia misma del capital (5). Hay dos razones básicas para ello. Primero, el poder y la posición del capitalista (propietario o funcionario del capital) es proporcional a la magnitud de su capital. La manera de surgir en la sociedad capitalista consiste por lo tanto en acumular capital. Y segundo, todo capitalista que se mantiene inmóvil corre el peligro de ser destruido. Como Marx lo expresara en un párrafo brillante:

el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial y la concurrentia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como leyes coactivas impuestas desde fuera. Le obliga a expansionar constantemente su capital para conservarlo y no tiene más medio de expansionarlo que la acumulación progresiva.

("El Capital", Fondo de Cultura Económica, 1946, Tomo I, volumen II, página 669).

Estas consideraciones son válidas tanto para el capitalista empresarial como para el capitalista individual de un período anterior. Y están profundamente encastradas en la ideología del mundo de los negocios donde la veneración al crecimiento ha alcanzado la situación de una religión secular. "La única seguridad real para esta compañía o cualquier otra", dice el informe anual de una empresa grande que hemos citado anteriormente en estas páginas, "es a través de un crecimiento sano, continuo y vigoroso. Una empresa es igual a un ser humano. Cuando deja de crecer, cuando no puede realizarse por medio del crecimiento, comienza a deteriorarse... No hay seguridad alguna cuando no hay oportunidad para el crecimiento, el desarrollo y el constante mejoramiento" (6).

En los términos abstractos de la teoría económica marxista, crecimiento significa que una parte de la plusvalía creciente de una unidad de capital en un período se suma al capital en el próximo período. El mayor capital aporta entonces un monto mayor de plusvalía, lo que permite un incremento aun mayor del crecimiento, y así sigue. La teoría marxista se ha concentrado tradicionalmente en las consecuencias para la totalidad de la economía que implica semejante comportamiento de las unidades individuales de capital. Lo que se ha descuidado indebidamente son las implicaciones de este proceso en espiral (capital/plusvalía/capital aumentado) en lo que las economías burguesas llaman la teoría de la empresa. El bosquejo al tamente esquemático que ofrecemos a continuación podrá servir para indicar líneas por las que pueda prosperar un trabajo fructífero.

Comenzamos —tal como lo hicieron tanto Marx como los economistas clásicos— con la empresa en una industria competitiva. Su producción es pequeña en relación al total y su producto no se diferencia mayormente de los de todas las otras empresas que abastecen el mismo mercado. Bajo estas circunstancias cada empresa producirá

hasta el punto donde el costo para levantar una unidad adicional es igual al precio del mercado (más allá de este punto el costo excedería el precio, imponiendo por lo tanto una reducción de la ganancia). Esta es la famosa posición de equilibrio que en los textos económicos es tratada demasiado a menudo como el fin del asunto más que el comienzo.

La ruta de provecho para el capitalista que se encuentra en esta posición está claramente marcada: tiene que reducir sus costos y de este modo aumentar su margen de ganancia (se presume que puede vender todo lo que produce al precio corriente, para que no tenga problemas de venta). Y reducción de costos normalmente significa expansión de la escala de producción e introducción de técnicas nuevas y perfeccionadas. Aquellos que siguen con éxito esta ruta prosperan y crecen, mientras que los que están a la zaga se quedan en el camino.

Este proceso, sin embargo, no puede continuar de este modo indefinidamente. Llega un tiempo cuando la expansión del tamaño de la empresa término medio ocasionada por el crecimiento de los que tienen éxito y la eliminación de los que fracasan, alteran esta situación en forma fundamental. La empresa individual no sigue siendo un pequeño productor entre muchos, donde todos toman el precio corriente como un dato al que se ajustan de la manera más provechosa. En cambio, cada empresa produce ahora una proporción importante del abastecimiento total de la industria y cada cual debe tener en cuenta el efecto de su propia producción sobre el precio del mercado. Esto abre nuevos problemas y posibilidades que han sido más o menos adecuadamente estudiados bajo títulos tales como competencia imperfecta o monopolista, oligopolio y monopolio. Aquí sólo tenemos que señalar que además de continuar buscando costos de producción más bajos, el curso racional a seguir para cada empresa es aproximarse lo más posible a la posición de un monopolista, ya sea individualmente (diferenciando su producto de los de sus rivales) o colectivamente (actuando abierta o tácitamente en colusión con sus rivales). Se deduce que para los propósitos de un análisis teórico la presunción apropiada es que la empresa típica actúe como monopolista, maximizando las ganancias a un nivel de producción que malogre el volumen en el que el costo de producción de una unidad adicional iguale el precio del mercado. Cuando esta situación prevalece en la mayoría de las industrias importantes, el capitalismo ha entrado a su fase monopolista.

Desde nuestro actual punto de vista a lo que se debe dar énfasis es que en la fase monopolista el problema del crecimiento se le presenta a la empresa bajo una luz radicalmente diferente. Ya no sigue siendo simplemente una cuestión de reducción progresiva de los costos y aumento de la producción de un producto homogéneo. La reducción de costos desde luego sigue siendo tan importante como siempre, pero ahora la maximización de la ganancia requiere una política contralora respecto a la expansión de la producción. Esto quiere decir que la empresa monopolista no puede seguir considerándose capaz de crecer mientras se mantiene en los confines de la industria de su origen y primer desarrollo. No es que la expansión dentro de la industria esté del todo excluida, pero está estrictamente

limitada por factores de costo y demanda que no tienen ninguna relación con la capacidad de la empresa y, por lo tanto, desean crecer, digamos, mediante su aprovechamiento. La empresa monopolista es empujada entonces por una compulsión interior a salirse y trascender del campo histórico de sus operaciones. Y la fuerza de esta compulsión es tanto mayor cuanto más monopolista es la empresa y cuanto mayor sea el monto de las plusvalías de que dispone y que desea capitalizar.

Aquí, nos parece, hemos encontrado la explicación fundamental de uno de los fenómenos decisivos de la reciente historia capitalista: la tendencia de la empresa, a medida que va creciendo, a diversificarse tanto industrial como geográficamente o, dicho en lenguaje corriente, la tendencia a convertirse por una parte en un conglomerado y, por otra, en una empresa multinacional. La gran mayoría de las 200 empresas no rentadas más grandes de los Estados Unidos en la actualidad —empresas que en conjunto suman cerca de la mitad de la actividad industrial del país— han llegado a ambos estados, conglomeración y multinacionalidad.

SEGUNDA PARTE

V

En la sección anterior de esta tesis se adelantó que el proceso de autoexpansión del capital atraviesa dos fases, la competitiva y la monopolista. En la fase competitiva la empresa individual crece mediante la reducción de costos, el logro de mayores ganancias e inversión creciente que la capacita para elaborar un producto que sin ser esencialmente diferente de los productos de sus competidores, puede ser vendido siempre al precio corriente del mercado o —para ser más realista— ligeramente debajo de éste. En algún punto de esta línea, a medida que algunas empresas prosperan y crecen y otras se quedan a la zaga y cierran sus puertas, la empresa término medio dentro de una industria llega a ser tan grande que debe tomar en consideración el efecto de su propia producción sobre el precio del mercado. Entonces comienza a funcionar más y más como un monopolista para quien el problema del continuo crecimiento se transforma radicalmente. Ganancias de monopolio posibilitan un crecimiento aún más rápido que en el pasado, pero la necesidad de mantener precios monopolistas exige una política de contralor y una cuidadosa regulación de la expansión de la capacidad productiva. De esta conjunción de factores resulta luego un impulso irresistible de parte de la empresa monopolista de trascender su histórico campo de operaciones, de penetrar nuevas industrias y nuevos mercados, en una palabra, convertirse en un conglomerado y en una empresa multinacional.

No se puede negar que el impulso de efectuar inversiones en el extranjero de las empresas monopolistas es estimulado únicamente por la presión que emana de la búsqueda de inversiones de producción para fondos de plusvalía. Por ejemplo, el capital se trasladará a áreas donde sea factible explotar bajos salarios y otras ventajas de costo. Y la fase monopolista agrega aun otra dimensión. Bajo condiciones monopolistas en una determinada industria, es usual encontrar no una sino varias compañías dominantes. Por consiguiente

resulta que cuando una de las empresas principales efectúa inversiones en un país extranjero, gigantes competidores dentro de la misma industria se sienten impulsados a seguir el ejemplo para asegurarse su parte "propicia" en el mismo mercado local. Por lo demás, barreras de tarifas, derechos de patente y otras condiciones locales crean circunstancias tales que las empresas gigantes consideran que pueden controlar mejor el mercado en un país extranjero mediante inversiones que mediante meras exportaciones. Una de las características principales de la empresa gigante en verdad es que posee los medios para intentar controlar el mercado en una gran parte del mundo; y, para su propia seguridad y provecho, se esfuerza constantemente por hacerlo.

Es importante comprender que bajo condiciones monopolistas el axioma según el cual el capital siempre se traslada de industria y regiones de poco provecho a otras de provecho elevado ya no tiene validez. El monopolio por definición impide la libre afluencia del capital a situaciones protegidas de elevado provecho y, como hemos visto, el monopolista ubicado entre estos bastiones tiene cuidado de no invertir más de lo que el tráfico soportará, mientras buscará en otra parte producciones para su capital excedente. Por lo tanto, no sólo es posible sino probablemente bien común para el capital moverse en direcciones opuestas a las que indica la teoría económica tradicional (7). Este solo hecho basta para poner en duda el principio, generalmente aceptado como inamovible, del pensamiento burgués según el cual todo movimiento de capital en busca de máximos beneficios garantiza automáticamente una distribución más eficiente de los recursos. (Hay otras razones por las cuales esta idea, considerada como premisa general, constituye una falacia, lo que no viene al caso tratar aquí). A no ser que haya sido planteado de otro modo, lo que sigue se refiere íntegramente a empresas gigantes que han alcanzado el nivel monopolista y están en proceso de expansión hacia nuevas áreas industriales y geográficas. Esta es la situación actual de la mayoría de los gigantes que dominan la economía norteamericana, proceso que se hace cada vez más evidente también en las grandes empresas de la Europa Occidental y del Japón.

Ese proceso de expansión puede tomar dos formas. La compañía incipiente puede establecer una nueva empresa en la industria o en el país al que ingresa, o bien puede adquirir una empresa ya montada. No conocemos estudios relacionados con el problema, pero tenemos la impresión de que la tendencia generalmente preferida es la de comprar una empresa existente. Y hay una buena razón para ello. El hecho de establecer una planta en un campo o una plaza nueva puede ser costoso y demoroso, mientras que comprar una que ya existe es rápido y fácil. Desde este punto de vista poco importa si la empresa en cuestión marche bien o mal. En realidad, hay mucho que hablar a favor de una compañía débil ya que puede ser adquirida a menor precio. En todo caso la casa matriz generalmente planifica la reorganización de la nueva subsidiaria conforme a su propio estilo y a las ventajas que le confieren su mayor fuerza y tamaño.

¿Cuáles son esas ventajas? Es usual pensar que la gran empresa florece y crece a causa de su habilidad para aprovechar las ventajas de las economías de una producción a gran escala, y por supuesto hay bastante realidad en esta manera de pensar. Pero cuando se

trata de incursionar en nuevos campos, las economías en la escala de producción poco o nada tienen que ver con el éxito o el fracaso. Esto porque la tecnología del nuevo campo acaso sea enteramente diferente de la industria base y puede no prestarse para el desarrollo de métodos de producción masiva. Por otra parte, cuando una empresa instala una planta en el extranjero para elaborar su producto acostumbrado, deliberadamente adaptará sus técnicas de acuerdo a la envergadura del mercado en vez de exportar sus métodos locales de producción masiva (8). Las ventajas de una empresa gigante no consisten propiamente en su producción. Las principales entre ellas son (no necesariamente en orden de importancia, lo que variará de caso en caso) las siguientes: 1º Mucho capital para invertir y un acceso prácticamente ilimitado a créditos bajo condiciones favorables en el mercado interno y externo; 2º Un equipo de ejecutivos experimentados que pueden ser destacados en cualquier parte del complejo empresarial donde se les precise; 3º Un efectivo y gran aparato de venta disponible en iguales condiciones para todas las unidades del conglomerado empresarial y 4º Facilidades de investigación y desarrollo destinadas a resolver todo tipo de problemas tecnológicos y mercantiles. La pequeña empresa independiente es bastante deficiente en todos estos aspectos y por lo tanto incapaz de competir en igualdad de condiciones con un rival que es la subsidiaria de uno de los gigantescos conglomerados multinacionales. Por eso ocurre que dondequiera una de estas últimas incursione en un nuevo campo, tiende a surgir rápidamente hasta ocupar una posición direccional junto a otros pocos gigantes. Es entonces cuando la actitud competitiva da origen a la actitud monopolista. La subsidiaria recientemente desarrollada comienza a generar más ganancias de las que puede invertir con el debido margen de seguridad, y la plusvalía retorna al fondo general de capital mantenido por la compañía matriz. Es aquí cuando la subsidiaria que comenzó siendo una producción para el capital excedente se convierte en fuente de más capital adicional y por lo tanto en un acicate para la empresa en general, obligándola a encontrar más área donde expandirse --en resumidas cuentas para llegar a ser todavía más multinacional y convertirse en un conglomerado cada vez mayor--. Lógicamente este proceso o bien terminará con todas las grandes industrias en los países capitalistas dominados por un par de cientos de compañías gigantes, o con el derrocamiento del capitalismo en una escala internacional. Por el momento pareciera que avanzáramos más rápidamente hacia el primer desenlace que hacia el segundo. Judd Polk, del Consejo de los EE. UU. de la Cámara Internacional de Comercio, es autor de las siguientes apreciaciones que, por lo menos a lo que se refiere en orden de magnitud, parecen bastante razonables:

A lo largo de las últimas dos décadas la inversión internacional y su producción han crecido dos veces más rápido que el producto nacional bruto. El efecto fue producir un sector internacionalizado de producción que ahora es muy substancial en orden de magnitud y sigue creciendo en relación a la producción mundial total. Ya se da el caso que prácticamente la cuarta parte de toda la producción del mundo mercantil corre por cuenta de la producción de las compañías internacionales. Si miramos hacia el final de este siglo, suponiendo que el crecimiento del producto nacional bruto mundial continúe su marcha

típica de la década de 1960, y de un modo similar la producción de la inversión internacional con su marcha típicamente más rápida en la década de 1960, obtenemos un cuadro, apreciado a grandes rasgos, como sigue (se omite el cuadro). La cifra final (53 por ciento) muestra una economía mundial internacionalizada en más de la mitad (9).

Con "internacionalizado" Polk desde luego quiere decir absorbido por un grupo relativamente reducido de empresas multinacionales norteamericanas, europeas occidentales y japonesas.

Tal como van las cosas ahora, esta es una perspectiva realista. Debería de ser comparada con algunos de los cuentos de hadas de la literatura apologética que tiende a dar la impresión, si no lo declara abiertamente, que las empresas multinacionales pueden ser de gran ayuda para los países en desarrollo para manejar sus propias industrias bajo su propio control. En lo que a esto se refiere y hablando de Latinoamérica, P. N. Rosenstein-Rodan del M.I.T., de ninguna manera un apologista extremado de las grandes empresas, vislumbra la retirada gradual de las empresas multinacionales de sus subsidiarias latinoamericanas. Después de destacar algunas de las "principales divergencias entre el punto de vista del país huésped y el de los accionistas extranjeros", continúa:

Las divergencias son graves pero no irremediables, y con un poco de comprensión podrían ser reconciliadas. El esquema generalmente deseable para futuras inversiones extranjeras equitativas es una sociedad con una eventual mayoría nacional. Esto asciende a un "ex ante" acordado respecto a la nacionalización de hasta un 51 por ciento de las empresas extranjeras. La consiguiente eliminación de tensiones mejorará el clima para inversiones a tal punto que los inversionistas extranjeros pueden cambiar su actitud hostil o vacilante frente al nuevo esquema y desarrollar una nueva simbiosis al aprender a resolver el problema administrativo en una participación minoritaria(10).

Uno puede sentirse inclinado a preguntarse cómo ayudaría esta "nueva simbiosis" a las empresas multinacionales a invertir el vasto monto de capital que se acumularía para ellas si un 51 por ciento de sus plantas extranjeras fueran nacionalizadas. Pero esto significaría olvidar el punto principal, cual es que la totalidad del curso de la política de hecho de las empresas multinacionales, tan distinto de como el Dr. Rosenstein-Rodan querría que fuera, consiste en incrementar, en lo posible hasta un 100 por ciento, sus tenencias en las subsidiarias extranjeras. Incluso las tenencias minoritarias de capitalistas locales constituyen siempre una fuente de conflicto por lo menos potencial de intereses (suponiendo, para tomar un caso extremo, que la casa matriz desee finiquitar todas sus operaciones en un país determinado y trasladarse a otro); y, desde luego, tenencias mayoritarias por capitalistas locales pueden significar para la casa matriz la pérdida del elemento crucial de control — el control sobre las fuentes de materias primas, procesos de producción, precios y participación en el mercado — lo que es la misma esencia y propósito de la estructura multinacional de la empresa como un todo. Aun si se le forzara a aceptar socios locales, sus miras son siempre manipular las leyes y los políticos locales de tal

manera que el control decisivo se mantenga en sus propias manos , mientras que operan bajo el disfraz de una sociedad. Puesto que el impulso expansivo innato del capital es la fuerza motriz del crecimiento de la empresa monopolista, lo objetivo del proceso —el logro de ganancias y la constante renovación de la expansión— pueden ser asegurados sólo si el grado máximo posible del control de todas las alternativas relevantes es garantizado a cada paso. El nombre del juego, como suelen decir en la prensa comercial, es crecimiento (en una escala global), no reducción; y ustedes pueden estar seguros de que las empresas multinacionales no van a pagarle la parte correspondiente a sus socios, ni van a retirarse —perdiendo así el control que es tan importante para ellas— a no ser que se vean obligadas a ello por fuerza mayor. Mientras tanto, están comprando y no vendiendo, y harán lo posible para lograr que esto se mantenga así. (11).

VI

Una de las implicaciones del análisis anterior quizá valga la pena de ser mencionada. Mientras más se conglomeran y multinacionalizan las empresas monopolistas gigantes, tanto más alejadas se verán sus direcciones de cualquier producto particular o proceso de producción. Los intereses de las casas matrices son cada vez más de índole netamente financiera, es decir orientados hacia la ganancia y la acumulación; mientras que los problemas de la producción, tecnología, etc., quedan relegados a los gerentes de las sucursales, las subsidiarias y plantas que son responsables de la producción y en un grado más alto aun de la venta de los múltiples productos de la empresa. Esta situación se refleja muy bien, por ejemplo, en la estructura empresarial de la General Motors, la más grande de todas, que tiene su casa matriz en Nueva York, su centro financiero y sus principales plantas norteamericanas en Detroit y alrededores, popularmente conocida como la capital del automóvil, y su producción, junta directiva y subsidiarias de venta en prácticamente todos los estados y países del globo. Es ligeramente dudoso el que los caballeros de Nueva York sepan mucho más acerca de la fabricación de automóviles que la mayoría de nosotros. ¡Pero los hechos indican claramente que saben bastante más sobre cómo hacer dólares!

Esto significa que las compañías principales en el conglomerado de empresas multinacionales, a menudo meras compañías de accionistas sin ningún tipo de funciones operativas, son en un número cada vez mayor entidades de carácter financiero que reciben y disponen de billones de dólares al año y toman sus decisiones basadas enteramente en términos monetarios. (Pero la literatura comercial relevante está llena de anécdotas y referencias que comparan los ingresos de las empresas multinacionales con los de estados y naciones donde estas operan, tratando siempre de demostrar la preponderancia de las entidades comerciales). Ellas desde luego tienen las más estrechas relaciones con bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras para las cuales ellas son lejos los mejores clientes y socios. En lo que se refiere al "control", este es un problema que raras veces surge puesto que ahí no hay serios conflictos de intereses que interfieran con una relación de cordial colaboración, pero nosotros suponemos que tratándose de influencia,

una General Motors o una Standard Oil perfectamente obtiene lo que desea de un banco como el Chase Manhattan o el First National City.

La empresa multinacional es, en resumidas cuentas, la institución clave del capital financiero de la segunda mitad del siglo veinte: y la caracterización que hiciera Lenin en "Acerca del Imperialismo" (1917) requiere una pequeña modificación para ajustarse a esto: "La concentración de la producción; los monopolios que de ahí surjan, la consolidación o coalición de los bancos con la industria: he ahí la historia del auge del capital financiero y tal es el contenido de este término".

Existen desde luego profundas divergencias de intereses entre las empresas multinacionales y los países extranjeros donde éstas operan. La mayoría de la literatura apologética intenta desecharlas ya sea como de poca importancia o susceptibles de ser remediadas, pero nadie puede negar su existencia. He aquí una lista cabal de tales divergencias, que expresa los "seis principales temores" experimentados por los países extranjeros: (12)

1° Temor de que la empresa internacional tome demasiado para sí y deje demasiado poco al país. A menudo se expresa el temor de que la gran empresa extranjera se lleve los recursos nacionales (petróleo, minerales, alimentos, etc.), todas las ganancias, los más capaces de entre los nativos (de ahí la fuga de cerebros), y dejen sólo las migajas en forma de salarios bajos, bajos en comparación con los salarios que estas mismas empresas pagan en sus países (13).

2° Temor de que la empresa internacional aniquile la competencia interna y alcance rápidamente un dominio monopolista sobre el mercado local y acaso sobre la economía local. "¿Quién puede competir con los enormes recursos técnicos de una empresa gigante cuyas ventas anuales son mayores que el presupuesto nacional anual de Francia?".

3° Temor de llegar a depender de fuentes extranjeras para las tecnologías modernas requeridas para la defensa nacional y para poder competir en los mercados mundiales.

4° Temor de que la subsidiaria local de la empresa internacional sea usada como un instrumento de la política exterior del gobierno de la compañía matriz. Por ejemplo, en el caso de una subsidiaria norteamericana, temor de que el gobierno de los EE. UU. prohíba la venta a ciertos mercados (China, Cuba, Corea del Norte, Vietnam del Norte, etc.), o que el gobierno de los EE. UU. le prohíba a la casa matriz enviar determinada tecnología a la subsidiaria, tecnología que pudiera ser útil localmente para la defensa nacional o para otros propósitos; temor de que el gobierno de los EE. UU. prevenga a la casa matriz norteamericana de enviar nuevos capitales a la subsidiaria local, y que le exija a ésta remitir virtualmente todas sus ganancias a los EE. UU., perjudicando de este modo la balanza de pagos del gobierno local.

5° Temor de que buenos empleos sean entregados a oriundos del país de la compañía matriz y no a nativos.

6º Temor de que la compañía matriz tome decisiones con absoluta indiferencia del impacto que estas puedan causar a la ciudad, provincia o incluso a la economía nacional. Por ejemplo, la decisión de cerrar una fábrica y dejar sin trabajo a miles de obreros.

No hace falta decir que ninguno de estos temores son producto de una imaginación febril; todos ellos se basan en amargas experiencias. En el fondo los conflictos de intereses que ellos reflejan se relacionan con la más fundamental característica de la empresa multinacional, que las políticas para todas las unidades del conglomerado empresarial son formuladas por una administración central con miras a beneficiar el conjunto (es decir, la empresa matriz) más que las otras partes. Desde el punto de vista de los principales propietarios y gerentes este es obviamente el curso correcto a seguir, es en verdad el único curso posible puesto que no podría haber ninguna otra razón plausible para colocar a la entidad multinacional en conjunto en primer lugar. Pero para las partes —y para las comunidades y países donde ellas operan— esto quiere decir que ellas literalmente no tienen intereses que deban ser tomados en cuenta para la formulación de sus propias políticas. Esta no es la ocasión para confeccionar un catálogo de las maneras concretas de cómo los intereses de las subsidiarias, consideradas como empresas capitalistas separadas, pueden pasarse a llevar (y en una u otra ocasión efectivamente lo fueron) por los intereses de la casa matriz. Pero unos cuantos ejemplos, tomados otra vez de una fuente simpaticante de las empresas multinacionales, indicarán el tipo de cosas que esto implica.

Toda nación soberana está consciente que un grupo empresarial multinacional capaz de proporcionar mercados de exportación para los productos del país huésped, es también capaz de bloquear tales mercados y a la vez eliminar los empleos que dependen de estas exportaciones. Si Nigeria eventualmente llegara a convertirse en un productor de costos de producción más bajos que Italia, el grupo empresarial podría trasladar el centro de sus operaciones de Italia a Nigeria.

Dentro de líneas similares un grupo multinacional que puede proporcionar capital extranjero a la economía del gobierno huésped debe ser considerada también capaz de extraer capital para emplearlo en otra parte; de aquí las eternas acusaciones de "descapitalización" a las que se enfrentan los inversionistas extranjeros en Latinoamérica (14).

Este último párrafo señala las fundamentales divergencias de intereses entre la empresa multinacional y el país huésped. Como Paul Baran lo demostrara con tanta elocuencia, la clave del desarrollo económico de un país radica en la envergadura y utilización de sus plusvalías. Vemos ahora que en cuanto su economía es penetrada por empresas multinacionales, el control sobre ambas, envergadura y utilización, pasa a manos de otros que son propietarios o funcionarios del capital de una nacionalidad diferente. Bajo estas circunstancias se puede decir que las empresas multinacionales son el enemigo, quizás no de todo desarrollo de los países huéspedes, pero por lo menos de todo desarrollo que se ajuste a los intereses de

cualquier clase o grupo dentro del país diferentes a aquellos que fueron desnacionalizados y encadenados al servicio de un capital extranjero.

VIII

Las divergencias de intereses entre las empresas multinacionales y los países extranjeros donde operan generan múltiples luchas políticas, sobre todo en los países en desarrollo donde el peso relativo de las empresas multinacionales es mayor. Allí la burguesía local tiende a dividirse y es absolutamente incapaz de iniciativas o acciones independientes. Un sector importante trabaja, directa o indirectamente, para el capital extranjero; y muchos de los restantes están paralizados por el temor de la revolución social. De ahí que la tendencia política de la burguesía local es generalmente pro imperialista y reaccionaria. Su gobierno por lo tanto es naturalmente favorecido por los países donde las empresas multinacionales tienen sus casas matrices. Para fines prácticos esto significa que los principales defensores de la burguesía local en los países en desarrollo son los EE.UU., puesto que la gran mayoría de las empresas multinacionales son compañías norteamericanas. Para citar nuevamente a Raymond Vernon:

La abrumadora preponderancia de estos grupos (empresariales multinacionales) está encabezada por una empresa matriz de nacionalidad norteamericana, y la gran mayoría de las organizaciones matrices pertenece principalmente a accionistas que son residentes en los EE.UU. Si uno tuviera que anotar en lista a toda gran empresa norteamericana que posee y controla facilidades de producción en media docena o más de países extranjeros, la nómina contendría cerca de 200 nombres.

Seguramente una lista europea del mismo tipo incluirá los nombres familiares y muy conocidos de Unilever, Bowaters, Philips, Olivetti, Nestlé, Ciba, Pechiney, y unos cuantos más. Pero la lista europea sería considerablemente más corta, cubriendo sólo alrededor de unos treinta casos. Y los intereses de ultramar de las compañías de esta nómina no alcanzarían a ser una quinta parte de los compromisos de los EE.UU. (15).

Para completar este cuadro en el rubro norteamericano, no tenemos más que recordar que el gobierno de los EE.UU. es controlado por las mismas empresas que han tendido sus tentáculos a cualquier rincón del globo. Esto, por supuesto, no es reconocido por la "ciencia" política estadounidense, pero es bien sabido, si no a menudo proclamado, por quienes están directamente implicados en el negocio del gobierno. Esto fue admitido en forma alentadora en un reciente programa de televisión por un alto personero del gobierno, Mr. Nicolas Johnson, miembro de la Comisión Federal de Comunicaciones:

Creo que básicamente hay que comenzar por la consideración de que el país es gobernado principalmente por grandes negocios para los ricos. Quizás se tenga que vivir en Washington para saber esto y quizás cada cual en este país lo sabe intuitivamente. Yo no sé, pero un gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo ha llegado a ser, creo, un gobierno del

pueblo ciertamente por las empresas y para los ricos (16).

En lo que se refiere a la oposición efectiva y potencial a la burguesía local y sus defensores norteamericanos, existen varias clases y estratos en los países en desarrollo: campesinos y obreros, burguesía inferior, estudiantes e intelectuales, algunos miembros de la casta militar. Lejos de hacer una revolución, la que constituye su amenaza fundamental y que tarde o temprano tiene que convertirse en su meta, los campesinos y obreros están totalmente excluidos de la arena política, aunque algunos elementos de estas clases presten apoyo a regímenes nacionalistas, basados principalmente en la burguesía inferior y dirigidos por intelectuales y militares. El objetivo de tales regímenes, o de los que tratan de formarlos, no es expropiar o echar a las empresas multinacionales, lo que significaría una lucha a muerte contra el imperialismo, sino reducir su campo, limitar su libertad de acción y, mediante la aplicación de diversas presiones económicas y políticas, forzarlas a operar más a favor del interés nacional de como lo harían si se las dejara por su propia cuenta. Un buen ejemplo para semejante régimen es la dictadura militar que se apoderó del poder en Perú a comienzos de este año. Una de sus primeras acciones fue apropiarse de la International Petroleum Company, una subsidiaria de la Standard de New Jersey, que se ha visto envuelta en una querrela por impuestos con los gobiernos peruanos por más de medio siglo y que durante el proceso llegó a convertirse en la meta principal del nacionalismo peruano (17). El régimen se embarcó también en una reforma agraria que chocó con los intereses de otra empresa multinacional, W.R. Grace and Co. Pero al mismo tiempo dejó en claro que no intenta ataques a gran escala al capital extranjero, a pesar de que existe siempre la amenaza (desde el punto de vista del capital extranjero) que la situación se le escape de la mano y el régimen, u otros más radicales que le sigan, puedan precipitar un programa general de nacionalización.

Contra este fondo se ve que para la empresa multinacional un mundo de naciones es un mundo lleno de trampas y peligros. Su exigencia más fundamental es la libertad de hacer negocios donde y cuando quiera, sin ser restringida por ninguna autoridad externa. Con las palabras del documento Comercial Internacional citado anteriormente:

Las empresas multinacionales necesitan libertad para mover capital, materiales, tecnología y técnicos, cuando y donde quiera sea necesario para el crecimiento, fuerza competitiva y ganancias de la empresa. Ellas necesitan libertad para tomar decisiones sobre bases económicas. Es una exigencia imperativa que sean libres de responder a la competencia, nuevas oportunidades y amenazas, y presiones de parte de consumidores, obreros e inversionistas.

Pero las naciones no pueden garantizar estas vastas libertades sin negar su esencia como naciones, es decir, como colectividades con pretensiones de soberanía, lo que significa simplemente el derecho de manejar sus propios asuntos sin interferencia de aquellos fuera de la nación. Las empresas multinacionales y las naciones son por lo tanto fundamental e irrevocablemente opuestas unas a otras.

La lógica de cada cual, llevada a su conclusión final, es destruir la otra. O, para presentar el asunto en forma diferente, el curso histórico del sistema capitalista global tiende a uno de dos resultados: imperio mundial o revolución mundial.

El nacionalismo de los países donde están instaladas las empresas multinacionales, es antinacionalismo en lo que concierne al resto del mundo (18). Este profundo antinacionalismo no nos sorprende que ideológicamente sea transformado en el más puro y virtual internacionalismo. Escuchemos las loas que canta el documento Comercial Internacional sobre las miras e ideales de sus clientes:

Utopía para una empresa internacional sería un gobierno mundial. Un mundo sin fronteras. Absoluta libertad de movimientos de personas, bienes, ideas, servicios y dinero hacia y desde cualquier parte. Nada de armas, armadas o fuerzas aéreas, únicamente policía local. Un solo sistema global de patentes y marcas registradas, de códigos de construcción y seguridad, de reglamentos para medicamentos y alimentos. Una sola moneda corriente global. Un solo banco central.

Los estados nacionales tendrían la misma relación con un gobierno mundial que la que tienen los estados de los EE.UU. con Washington o los cantones de Suiza con Berna (dicho en otras palabras, dejarían de existir como estados nacionales). Obviamente las palabras "balanzas de pagos" serían encontradas sólo en textos de historia sobre los días salvajes antes de que los seres humanos aprendieran a vivir pacíficamente en el mismo planeta (19).

"Pero", se lamenta el autor, "Utopía no llegará tan luego". Y mientras ellas sean cualquier cosa menos claras, quizás a propósito, acerca de lo que esto significa, no se puede decir lo mismo respecto al instrumento principal de las empresas multinacionales del mundo actual, el gobierno de los Estados Unidos. Ya que éste demuestra a través de sus acciones mayor elocuencia que cualquier palabra, lo que es considerado el único sustituto posible de Utopía. Acciones, sobre todo en Vietnam, pero también en Cuba, Africa, Sudamérica e incluso en Europa. Si no puede lograr un mundo de estados según el esquema norteamericano, al menos está decidido a hacer todo lo que puede para lograr un mundo de satélites obedientes.

(10 de Octubre de 1969).

N O T A S

- (1) Tres ejemplos guías de esta literatura son los siguientes: 1º Judd Polk y otros, "U. S. Production Abroad and the Balance of Payments" (La Producción Norteamericana en el Extranjero y la Balanza de Pagos), Nation Industrial Conference Board, New York, 1966. Polk, economista y Presidente Ejecutivo del Consejo de los Estados Unidos de la Cámara Internacional de Comercio, siguió escribiendo ensayos y memorándums acerca de inversiones extranjeras.

- (2) John Thackray, " Not so Multinational After All" (No tan multinacional después de todo). Interplay, noviembre de 1968, p. 23. (Este artículo forma parte de un simposio bajo el título general "The Multinational Corporation: The Splendors and Miseries of Bigness" — La Empresa Multinacional: Esplendores y Miserias de la Grandeza).
- (3) El sector de la burguesía nativa que identifica sus intereses con los de las compañías extranjeras más que con su propia clase y nación no se limita a aquellos empleados directamente en las compañías extranjeras. Incluye también una variedad de otros tales como proveedores, subcontratistas, abogados, etc., que dependen de las subsidiarias extranjeras para la mayor parte de sus ingresos.
- (4) Este tema desde luego atraviesa como un hilo rojo la totalidad de la literatura marxista sobre el capitalismo. En ninguna parte esto fue más vigorosamente expuesto e ilustrado que en la última parte del primer volumen de "El Capital", titulado "La así llamada Acumulación Primitiva" ("Capital", Kerr ed., Vol. I, Parte VIII. Cabe señalar que la división entre partes, capítulos y secciones no es la misma en todas las ediciones de "El Capital"). Nos parece que cualquiera que se disponga a estudiar "El Capital" haría bien en comenzar con esta parte antes de leer el capítulo primero sobre "Commodities and Money" (Artículos de Consumo y Dinero).
- (5) Véase especialmente "Capital", ed. Kerr, Vol. 1, Parte II, Capítulo 4; y Parte VII, Capítulo 24, Sección 3.
- (6) Del Informe Anual de 1965 de la Rockwell Standard Corporation, desde su consolidación con la North American Aviation para formar la North American Rockwell Corporation.
- (7) Un estudio de la industria norteamericana de automóviles proporcionaría una confirmación concluyente de estas observaciones. Por una parte viene a ser una de las más altamente monopolizadas y provechosas industrias de los EE.UU. y por la otra los "Tres Grandes" que la gobiernan son inversionistas constantes y de peso de otras industrias y en el extranjero.
- (8) En un importante artículo Leo Fenster, un miembro veterano de la "United Automobile Workers Union", demostró que a causa de su bajo volumen las plantas latinoamericanas de las empresas automovilistas gigantes de los EE.UU. diseñan y utilizan maquinarias y equipos de baja productividad totalmente nuevos. ("The Mexican Auto Swindle", "The Nation", 2 de junio, 1969).
- (9) Judd Polk, "The Internationalization of Production" (La Internacionalización de la Producción), a mimeógrafo, editado por el Consejo de los Estados Unidos de la Cámara Internacional de Comercio, 7 de mayo de 1969.
- (10) Banco Interamericano de Desarrollo, "Multinational Investment in the Economic Development and Integration of Latin America" (Inversión Multinacional en el Desarrollo Económico e Integración de Latinoamérica), Mesa Redonda, Bogotá, Colombia, abril 1968, p. 78.

- (11) A este respecto véase el muy revelador artículo sobre Brasil por Eduardo Galeano, en el N° 67 de Monthly Review.
- (12) "The International Corporation and The Nation State" (La Em presa Internacional y el Estado Nacional), preparado por "Business International", Nueva York, mayo 1968 (a mimeógrafo).
- (13) Un ejemplo clásico de la realidad que esconde este temor —el robo de la "Cyprus" por la "Cyprus Mines Corporation", una em presa multinacional con base en Los Angeles, fué analizado en páginas de M.R. hace un par de años. Véase "Foreign Investment" (Inversión Extranjera), "Review of the Month", MR, enero de 1965.
- (14) Raymond Vernon, "Multinational Enterprise and National Sovereignty", "Harvard Business Review", marzo-abril 1967, p. 163.
- (15) Idem, p. 158.
- (16) Dick Cavett Show, ABC - TV, 25 de agosto, 1969.
- (17) Para el trasfondo de la disputa de la IPC, véase Harvey O'Connor, "World Crisis in Oil" (Crisis Mundial del Petróleo), MR Press, 1962, capítulo 17 (Perú: Standard's Province - Perú : Provincia de la Standard).
- (18) Es interesante anotar que Charles Kindleberger, uno de los me jores amigos de las empresas multinacionales en la comunidad académica, se llame a sí mismo "antinacionalista". Véase su "American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment" (Yale University Press, 1969), p. 144.
- (19) Obra citada.
-
-

UNMSM-CEDOC