

Notas sobre la empresa multinacional

Harry Magdoff
Paul M. Sweezy

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 otros¹. Prácticamente ninguna de estas obras, sin embargo, fue escrita desde un punto de vista marxista,

¹ Tres ejemplos guías de esta literatura son los siguientes: 1. Judd Polk, y otros, «US 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 la Cámara internacional e inversiones en la Harvard Business School y encabeza un estudio en dumps acerca de inversiones extranjeras. 2. Raymond Vernon, «Multinational Enterprise and National Sovereignty» (La empresa multinacional y la soberanía nacional), en Harvard Business Review, marzo-abril, 1967. Vernon es profesor de comercio internacional e inversiones en la Harvard Business School y encabeza un estudio en gran escala, financiado por la Fundación Ford, sobre el tema de este documento, descrito como un «informe interno». 3. Charles P. Kindleberger, «American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment» (El comercio norteamericano en el extranjero: seis conferencias sobre inversión directa), en Yale University Press, New Haven, 1969. Kindleberger es profesor de economía en el M.I.T. y su International Economics (Economía internacional) es acaso el texto principal en su campo. Las notas al pie de página de American Business Abroad permiten confeccionar una útil bibliografía para estudios futuros.

hecho que dada la importancia obvia del tema arroja una luz reveladora sobre el estado de la ciencia social marxista en 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 ruta 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 quizá de la capa oficial del bloque soviético— saben desde luego que esta imagen es tan falsa como un billete de 9 dólares, 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.

110 Nadie, por ejemplo, encuentra paradoja 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 más y más 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. 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. Aún más, 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 multinacional 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 Shell y la Unilever, donde capitales británicos y holandeses 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 multinaciona-

les en las que la propiedad y el control sean compartidos entre dos o más países. Hubo algunas consolidaciones y remplazos 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 pueden citarse 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 pasivos 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 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 el capital europeo se une a la administración norteamericana para hacer inversiones en Europa, según se asegura.

112 Los accionistas europeos, al igual que sus contrapartes en Estados Unidos, normalmente no tienen influencias sobre la composición o las 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.

Por otra parte, 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, ocurriría otra cosa que exigiría un riguroso análisis. Pero esto no ha pasado. 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 apológica.) Lo que escribiera John Thackray, corresponsal norteamericano de la revista británica *Management Today*, acerca de 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 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 algunos de los cajones de su escritorio 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, 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 lleguemos 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; sólo 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 Trackray en el artículo antes 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

² John Trackray, «Not So Multinational After All» (No tan multinacional después de todo), en *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.

114 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 una sustancia 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, 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 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 la 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 idénticos. Capital, dicho en una palabra, es la relación de explotación entre la clase poseedora y la clase trabajadora.

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 llamada acumulación originaria». (*Capital*, ed. Kerr, vol. 1, 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 la sección primera sobre «Mercancía y dinero».

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 cercana a la situación efectiva de un país (Gran Bretaña) durante un determinado período (el segundo tercio del siglo XIX); 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 las clases de los capitalistas (también en las clases 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 era 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 duraderas dentro de la clase capitalista 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 penosas luchas entre los burgueses surgidos de las ciudades y la nobleza feudal. En estas luchas era costumbre de la burguesía aliarse con reyes o príncipes que peleaban crónicamente para asegurar la autoridad sobre sus propios súbditos feudales. De este modo surgieron una

116 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 status 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 apoloéticas 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, incluyendo 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 día, sólo las naciones tienen estados: no existe 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 interés mutuo permitir este tipo de movimiento internacional del capital. 117

IV

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 expresa 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 concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes immanentes del régimen capitalista de producción como leyes coactivas impuestas desde fuera. Lo obliga a expansionar constantemente su capital para conservarlo y no tiene más medio de expansionarlo que la acumulación progresiva.

(El capital, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1946, p. 669.)

Estas consideraciones son válidas tanto para el capitalismo empresarial como para el capitalista individual de un periodo 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

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.

118 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 aún mayor del crecimiento, y así continúa. 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 altamente 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 se trata 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 no tener 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 así indefinidamente. Llega un momento en que 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, altera esta situación en forma fundamental. La empresa individual no siguen siendo un pequeño productor entre muchos, que 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 en la fase monopolista.

Desde nuestro actual punto de vista se debe dar énfasis a 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 de control 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 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 monopolistas es la empresa y cuanto mayor sea el monto de las plusvalías de que dispone y desea capitalizar.

120 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 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.

V

SEGUNDA PARTE

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 control 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 aún 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 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, que no viene al caso tratar aquí.) A no ser que haya sido planteado de otro modo, lo que

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 Estados Unidos y por la otra los «Tres Grandes» que la gobiernan son inversionistas constantes y de peso de otras industrias y en el extranjero.

122 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. Este 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 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 lento, 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, se habla 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 estas 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 sucede 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

⁸ En un importante artículo Leo Fenster, miembro veterano de la United Automobile Workers Union, demostró que a causa de su bajo volumen las plantas latinoamericanas de las empresas automovilísticas gigantes de Estados Unidos diseñan y utilizan maquinarias y equipos de baja productividad totalmente nuevos. («The Mexican Auto Swindle», en *The Nation*, 2 de junio de 1969).

variará según el caso) las siguientes: 1) mucho capital para invertir y un acceso prácticamente ilimitado a créditos bajo condiciones favorables en el mercado interno y externo; 2) un equipo de ejecutivos experimentados que pueden ser destacados en cualquier parte del complejo empresarial donde se les necesite; 3) un efectivo y gran aparato de venta disponible en iguales condiciones para todas las unidades del conglomerado empresarial, y 4) 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 que una de estas últimas incursiones 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. Entonces 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 escala internacional. Por el momento parece que avanzamos más rápidamente hacia el primer desenlace que hacia el segundo. Judd Polk, miembro del Consejo de la Cámara Internacional de Comercio de Estados Unidos, es autor de las siguientes apreciaciones, que, por lo menos en lo que a orden de magnitud se refiere, 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 de muy sustancial orden de magnitud y sigue creciendo en relación a la producción mundial total. Ya se da el caso de 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 finales 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%) muestra una economía mundial internacionalizada en más de la mitad.⁹

Con «internacionalizada», 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 compararse con algunos de los cuentos de hadas de la literatura apologética que tiende a dar la impresión, si no lo declara abiertamente, de que las empresas multinacionales pueden ser de gran ayuda para los países en desarrollo a fin de 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 generamente deseable para futuras inversiones extranjeras equitativas es una sociedad con una eventual mayoría nacional. Esto asciende a un «exante» acordado respecto a la nacionalización de hasta un 51% 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

⁹ Judd Polk, *The Internationalization of Production* (La internacionalización de la producción), a mimeógrafo, editado por el Consejo de la Cámara Internacional de Comercio de Estados Unidos 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 de 1968, p. 78.

Uno puede sentirse inclinado a preguntarse cómo ayudaría esta «nueva simbiosis» de las empresas multinacionales a invertir el vasto monto de capital que se acumularía para ellas si un 51% de sus plantas extranjeras fueren nacionalizadas. Pero esto significaría olvidar el punto principal: la totalidad del curso de la política de hecho de las empresas multinacionales, tan distintos de como el Dr. Rosenstein-Rodan querría que fuera, consiste en **incrementar**, en lo posible hasta un 100%, 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—, 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 quizás valga la pena que sea mencionada. Mientras más se conglomeran y multinacio-

¹¹ A este respecto véase el muy revelador artículo sobre Brasil, por Eduardo Galeano, en Referencias No. 2, La Habana, 1970.

126 nalizan 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 aún más alto 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 automóvil 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 éstas 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 son 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 obtienen 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 XX; 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 de gobierno de la compañía matriz. Por ejemplo, en el caso de una subsidiaria norteamericana, temor de que el gobierno de Estados Unidos prohíba la venta a ciertos mercados (China Roja, Cuba, Corea del Norte, Viet Nam del Norte,

¹² «The International Corporation and the Nation State» (La empresa internacional y el estado nacional), preparado por Business International, New York, mayo de 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 empresa multinacional con base en Los Angeles, fue analizado en estas páginas hace dos años. Véase «Foreign Investment» (Inversión extranjera), en *Review of the Month*, MR, enero de 1965.

etc.); o que el gobierno de Estados Unidos 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 a que el gobierno de Estados Unidos 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 Estados Unidos, 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.

6. Temor de que la compañía matriz tome decisiones con absoluta indiferencia del impacto que éstas 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 característica fundamental de la empresa multinacional; 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 éste es obviamente el curso correcto a seguir; 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 literalmente no tienen intereses que deban ser tomados en cuenta para la formulación de sus propias políticas. 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 ser llevados (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 simpatizante de las empresas multinacionales, indicarán el tipo de cosas que esto implica.

Toda nación soberana está conciente de 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 em-

pleos que dependen de estas exportaciones. Si Nigeria eventualmente llegara a convertirse en un productor de costos más bajos de producción 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 considerado 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, quizá 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.

VII

Las divergencias de intereses entre las empresas multinacionales y los países extranjeros donde operan provocan múltiples luchas políticas, sobre todo en los países en desarrollo en que 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 a la revolución social. De ahí que la tendencia política de la burguesía local es generalmente proimperialista y reaccionaria. Su gobierno, por lo tanto está naturalmente favorecido por los países donde las empresas multinacionales tienen

¹⁴ Raymon Vernon, «Multinational Enterprise and National Sovereignty», en *Harvard Business Review*, marzo-abril 1967, p. 163.

130 casas matrices. Para fines prácticos esto significa que el principal defensor de la burguesía local en los países en desarrollo es Estados Unidos, pues 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 Estados Unidos. Si uno tuviera que anotar en lista a toda gran empresa norteamericana que posee y controla facilidades de producción en media docenas 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 Estados Unidos.¹⁵

Para completar este cuadro en el rubro norteamericano, no tenemos más que recordar que el gobierno de Estados Unidos 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 dominado principalmente por grandes negocios para los ricos. Quizá se tenga que vivir en Washington para saber esto y quizá 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

¹⁵ *Idem*, p. 158.

¹⁶ Dick Cavett Show, ABC-TV, 25 de agosto de 1969.

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 cuenta propia. 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 Corporation, 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 choca con los intereses de otra empresa multinacional, W. R. Grace and Co. Pero al mismo tiempo dejó en claro que no intenta ataques en gran escala al capital extranjero, a pesar de existir siempre la amenaza (desde el punto de vista del capital extranjero) de 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 fundamental es la libertad de hacer negocios donde y cuando quiera, sin ser restringida por ninguna autoridad externa. El documento Comercial Internacional citado anteriormente expresa:

Las empresas multinacionales necesitan libertad para mover capital, materiales, tecnologías y técnicos, cuando y donde

¹⁷ Para el trasfondo de la disputa de la IPC, véase Harvel O'Connor, *World Crisis in Oil* (Crisis mundial del petróleo), MR Press, 1962, capítulo 17 («Perú: Standard's Province — Perú: provincia de la Standard»). Hay edición española.

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 una, llevada a su conclusión final, es destruir a 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 y los 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, fuerzas navales o aéreas, únicamente policía local. Un sólo sistema global de patentes y marcas registradas, de códigos de construcción y seguridad, de reglamentos para alimentos y medicinas. Una sola moneda corriente global. Un sólo banco central.

Los estados nacionales tendrían la misma relación con un gobierno mundial que la que tienen los estados de Estados Unidos 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

¹⁸ Es interesante anotar que Charles Kindleberger, uno de los mejores amigos de las empresas multinacionales en la comunidad académica, se llama a sí mismo «antinacionalista». Véase su *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, en Yale University Press, 1969, p. 144.

salvajes antes de que los seres humanos aprendieran a vivir pacíficamente en el mismo planeta.²⁹ 133

«Pero», se lamenta el autor, la «Utopía no llegará tan pronto». Y mientras ella sea cualquier cosa menos clara, quizá 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 Estados Unidos. Ya que éste demuestra a través de sus acciones con mayor elocuencia que cualquier palabra, lo que es considerado el único sustituto posible de Utopía. Acciones, sobre todo en Viet Nam, 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 pueda para lograr un mundo de satélites obedientes.

10 de octubre de 1969.

Tomado de *Mentally Review*, selecciones en español, noviembre 1969.

²⁹ Obra citada.

JUICE ORANGES.....

GARDE...

BEANS..

SAVE UP TO 24¢

IMBONNAIS

VERYD

...B.

.....lb. 89

TO 22¢

**HINE,
ZESTA**

INES

Your

1-LB.

C

SUP

ETS

ES EFFECTIVE
LL FOOD FAIR &
QUANTITY RIG

JUNE

2
TAMPS

**SAVE
GREF**

RE

OP