

Las empresas multinacionales y América Latina¹

Multinational companies and Latin America

Alma Chapoy²

El panorama económico mundial presenta como una característica muy notable el dominio creciente de las grandes corporaciones internacionales que tienen sus matrices en los países capitalistas más desarrollados — esencialmente los Estados Unidos— y que ejercen una poderosa influencia sobre la economía interna de los países huéspedes, en los mercados mundiales de capital y en el comercio.

Lo que distingue a estas compañías es el haberse desbordado por las fronteras de sus países de origen y tener ahora al llamado mundo “libre” como su permanente y natural campo de acción. Esta circunstancia es una manifestación del capitalismo monopolista en etapas muy avanzadas. El móvil del lucro, característico del capitalismo, ha determinado la concentración de la riqueza y la expansión de los negocios en los grandes centros económicos de los países industrializados, lo que ha traído como consecuencia que las más grandes empresas salgan al exterior a invertir capitales.

Así, pues, la inversión directa en el extranjero resulta del acelerado desarrollo de los países capitalistas y, en particular, del crecimiento de las más poderosas empresas. Al crecer, las empresas van al exterior, y a su vez esto propicia su mayor crecimiento.

El actuar en escala mundial permite a dichas empresas asegurarse tasas de utilidad más elevadas que si permanecieran en su país, y esto lo logra manteniendo altos precios de monopolio en todos los mercados que operan. Con el fin de incrementar más sus ganancias, la gran empresa se ve

¹ Tomado de Fernanco Fajnzylber, Sergio Bitar y Alma Chapoy, *Corporaciones multinacionales en América Latina*. Ed. Periferia, Buenos Aires, 1973, pp. 99-138. Transcripción Nicté de Paz López.

² Investigadora Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México

impulsada a incursionar en campos ajenos a sus actividades originales — apareciendo los “conglomerados”— y a tornarse cada vez más multinacional al ir abarcando con sus operaciones más y más países. Por otra parte, como una misma rama industrial está dominada por varias empresas gigantes, el solo hecho de que una de ellas invierta en el exterior, es un acicate para que las demás hagan otro tanto, pues de ningún modo permitirán que una competidora cercana obtenga más ventajas en la forma de bajos costo de producción y mejores y más amplios mercados. Otro factor que propicia la inversión en el exterior es la política seguida por la mayoría de los países capitalistas a partir de la segunda Guerra Mundial, consiste en establecer barreras arancelarias y operar dentro de los mercados cautivos que así se forman. De este modo, la intervención gubernamental para estimular la producción emprendida por nacionales, en muchos casos sólo consigue alentar la competencia de compañías extranjeras, y —cuando menos en el caso de los EE.UU. — la ampliación de las actividades de sus empresas internacionales ha hecho que las exportaciones dejen de ser el principal canal de las relaciones económicas internacionales.

Para lograr sus propósitos de lucro, la empresa hace todo lo posible por extender sus tentáculos a todos los rincones del orbe, y por controlar y subyugar la economía de los países huéspedes. Una subsidiaria extranjera no se mantiene ajena a las cuestiones políticas de los países en que opera, sino que interviene activamente en ellas. Un caso reciente y palpable de esto se encuentra en las actividades desplegadas por la subsidiaria chilena de la International Telephone and Telegraph, con motivo de la elección de Salvador Allende como presidente. La historia estadounidense está plagada de ejemplos de intervenciones en otros países —incluso armadas— con el fin de “proteger sus intereses”, por lo cual es común oír decir que “tras el dólar vienen las bayonetas”. Pero existen otras formas más sutiles de intervención; por ejemplo, los créditos otorgados por el gobierno de los EE.UU. y por organismos internacionales a los países huéspedes, y que frecuentemente se destinan a las filiales de las grandes corporaciones internacionales.

Las empresas multinacionales y la inversión en el exterior

Importancia en la economía mundial

Sydney y Damm, en su libro *The Multinational Corporation in the World Economy*, define a una compañía como multinacional cuando su “contenido extranjero” es de 25 por ciento o más, entendiendo por contenido extranjero “la proporción de ventas, inversión, producción o empleo en el exterior”.³ Sin embargo, persiste a duda acerca de la conveniencia de aplicar el término de multinacional a una empresa por el hecho de tener subsidiarias en varios países. Decir multinacional lleva implícito la idea de que la empresa opera en diferentes países, pero que estos son copartícipes en su propiedad y manejo: como, realmente, en las actividades de las empresas que ahora se denominan multinacionales, los países huéspedes sólo participan de manera marginal y las decisiones se adoptan en función casi exclusivamente de los intereses de la corporación, quizá sería correcto dar a este tipo de empresas el calificativo de internacionales o trasnacionales y utilizar el de multinacionales únicamente al referirse a empresas cuya propiedad y administración corresponden a los capitalistas de dos o más países y que constituyen casos verdaderamente excepcionales (Unilever, Shell).

A diferencia de estas empresas, existen y pueden seguir formándose otro tipo de organizaciones en las que participen capitalistas y gobiernos de varios países, en un esfuerzo común por lograr un desarrollo más acelerado e independiente. En verdad, sólo este tipo de empresas debería ser calificado de multinacional.

Pero en la práctica los diferentes términos se usan indistintamente y poco importa la denominación que se adopte. El hecho es que las empresas que comúnmente la terminología burguesa califica de multinacionales constituyen una realidad económica y política del mundo moderno, una de las instituciones fundamentales en el desarrollo del capitalismo en la

³ Sidney E. Rolfe y Walter Damm, *The Multinational Corporation in the World Economy*. Praeger Publishers Inc., Nueva York, 1970, p. 17.

segunda mitad del siglo XX y, ante todo, un instrumento clave para llevar a cabo la dominación monopolista extranjera.

Así, pues, se dice que una empresa es multinacional porque tiene establecidos centros de operación en varios países, pero el comportamiento a seguir se determina desde el país de origen de matriz, y ésta actúa como “cuartel general”, controlando los hilos de la política de cada una de las subsidiarias extranjeras: “Estas corporaciones multinacionales no pertenecer a las múltiples nacionales donde operan; son multinacionales, más simplemente, en la medida en que desde los cuatro puntos cardinales arrastran grandes caudales de recursos y dólares a los centros de poder del sistema capitalista”.⁴

Actualmente, la mayor parte de las empresas multinacionales son subsidiarias de empresas estadounidenses, o dependen directa o indirectamente de ellas, aunque se advierte un aumento en la acción multinacional de compañías europeas y japonesas, tanto en los países industrializados como en los subdesarrollados e incluso en algunas socialistas, como Yugoslavia.

El fenómeno de la empresa multinacional no es nuevo, pero en fechas relativamente recientes ha registrado un desarrollo tan vigoroso que actualmente da fisonomía a la economía mundial capitalista.

A partir de 1890 la empresa monopolista alcanzó importancia en los EE.UU., y utilizando una u otra medida discriminatoria consiguió eliminar a las pequeñas competidoras. Algo semejante ha hecho en el plano internacional, pues se comprende que al lado de las gigantescas compañías extranjeras, la pequeña o mediana empresa nacional no puede competir, pues está en desventaja en todos los aspectos: capital, “directivos”, organización de ventas, tecnología, investigación, etcétera.

Puede decirse, entonces, que el monopolio constituye la base del crecimiento internacional de la empresa.

⁴ Eduardo Galeano, *Las venas abiertas de América Latina*, Siglo XXI, México, 1971, p. 244.

Dicho crecimiento ha alcanzado tal magnitud, que día a día son más los estudiosos del tema que afirman que son claros los indicios de que en pocos años la industria y el comercio mundiales estarán dominados por algunos cientos de enormes conglomerados y que éstos a su vez tenderán a fusionarse entre sí.

Para ejemplificar la creciente concentración que está ocurriendo entre las gigantescas empresas multinacionales, pueden mencionarse las fusiones que han tenido lugar dentro de las “500 grandes empresas industriales” de los EE.UU. de 1960 a 1969. En estos diez años ocurrieron más de noventa fusiones de dos o más compañías, o se produjeron compras de las más pequeñas por las empresas más poderosas. En muchos casos una misma compañía protagonizó más de uno de estos cambios. Por ejemplo:

- La Comontinental Oil absorbió en 1963 a la American Agricultural Chemical y en 1966 a la Consolidated Coal.
- La Ling Temco-Vought surgió en 1961 de la fusión de Ling Temco Electronics con la Chance Vought; en 1967 absorbió a la Wilson y en 1968 a la Jones & Laughlin Steel.
- La Tenneco, en 1967, absorbió a la Kern Country Land y a la J. I. Case y en 1968 a Newport New Shipbuilding.
- La Occidental Petroleum, en 1967 adquirió la Island Creek Coal y en 1968 la Hooker Chemical. Cities Service absorbió en 1961 la Columbian Carbon y en 1963, la Tennessee Corp.

Como se decía, es en vista de estos y otros casos semejantes que autores como Hoard V. Perlmutter sostienen que para 1985, 200 ó 300 grandes compañías internacionales serán responsables de casi toda la producción industrial del mundo capitalista.⁵

Se ha dicho también que no es una exageración afirmar que el desarrollo futuro de las empresas internacionales estará representado por su

⁵ Howard V. Perlmutter, “Supergiant Firms in the Future”, *Wharton Quarterly*, Invierno 1968. Citado por Christopher Tugendhat, *The Multinationals*, Eye & Spottiswoode (Publishers) Ltd., Londres, 1971, p. 204.

gran participación en el producto mundial bruto antes de dos décadas. De acuerdo con algunos cálculos, al cabo de este periodo, más de la mitad del ingreso nacional de todas las naciones del mundo será producido, cuando mucho, por trescientas empresas multinacionales. Si esto ocurre, e poco tiempo el comercio entre las naciones y los movimientos internacionales de capital y de personas serán pronto “comercio interno” y “movimientos internos” de estas enormes corporaciones.⁶

El Consejo de la Conferencia Industrial Nacional (National Industrial Conference Board), al proyectar la inversión estadounidense en la tasa mostrada en el período 1950-64, estimó que para 1975, aproximadamente la cuarta parte del producto bruto del resto del mundo “libre”, fuera de los EE.UU. provendrá de las subsidiarias de empresas estadounidenses.⁷

Los elementos que han llevado a este y otros autores a hacer tales afirmaciones han sido, entre otros, la simple comparación del crecimiento experimentado en años recientes por el producto nacional bruto de varios países, por una parte, y por otra, por la inversión internacional.

Por ejemplo, Judd Polk,⁸ a través de sus investigaciones, encontró que de 1950 a 1968 la inversión internacional ha crecido con una rapidez dos veces mayor que el producto nacional bruto. Además, sus cálculos le revelaron que el 25 por ciento de la producción industrial está ya en manos de compañías multinacionales.

Polk puntualizó que el valor de la producción exterior de las subsidiarias internacionales poseídas por Estados Unidos parece ser el doble del valor de la inversión directa en el exterior.

De ser acertados los cálculos hechos por el Consejo de la Conferencia Industrial Nacional (NICB), de que un dólar de inversión directa

⁶ Gustavo Lagos, “Aspectos socioeconómicos, legales e institucionales de las empresas multinacionales”, *Multinational Investments in the Economic Development and Integration of Latin America*, mesa redonda. Bogotá, 1963, 0. 201.

⁷ Sanford Rose, “The Rewarding Strategies of Multinationalism”, *Fortune*, septiembre de 1968, p. 100.

⁸ Judd Polk, “The Internationalization of Production”, citado por Harry Magdoff y Paul M. Sweezy en “Notas sobre la empresa multinacional”, *Monthly Review. Selecciones en castellano*, Santiago de Chile, noviembre de 1969.

estadounidense genera dos dólares de ventas,⁹ resultaría que los 78.090 millones de dólares a que ascendió en 1970 la inversión extranjera directa estadounidense, contribuyeron al comercio interior y exterior mundial con cerca de 160 mil millones de dólares.

Por otra parte, estudios realizados por el Departamento de Comercio de los EE.UU. revelaron que en 1966, más del 20 por ciento de las exportaciones estadounidenses fueron realizadas desde las matrices de empresas norteamericanas a sus subsidiarias foráneas, o entre éstas, y otro tanto sucede con los movimientos de fondos a través de los mercados monetarios mundiales.

Tan gran peso han alcanzado estas empresas, que Servan-Schreiber, en *El desafío americano*, anuncia que la tercera unidad productora más grande en el mundo después de los EE.UU. y la Unión soviética es, precisamente, la economía de las subsidiarias estadounidenses en el exterior.¹⁰

Christopher Tugendhat¹¹ presenta datos comparativos del monto de las ventas de algunas de las grandes compañías multinacionales del producto nacional bruto de varios países. Sorprende advertir que en 1969, las ventas de la General Motors ascendieron a 24.200 millones de dólares, superando así al producto nacional bruto registrado en ese año por varios países europeos como Bélgica (22.800 millones de dólares) y suiza (18.820 millones) siendo ligeramente inferiores al de Holanda (28.200 millones) y al de Suecia (27.800).

Incluso las ventas de compañías de menor dimensión, como la Standard Oil (N. J.) (14.930 millones) y la Ford (14.760 millones), superaron al producto nacional bruto de países industrializados como Dinamarca (13.990 millones), Austria (12.470 millones) y Noruega (9.730 millones).

⁹ Judd Polk, *op. cit.*

¹⁰ Sanford Rose, artículo citado.

¹¹ Christopher Tugendhat, *op. cit.*

Con este tipo de comparaciones y cálculos, los apologistas de las empresas multinacionales afirman que la existencia de éstas ha dado lugar a un proceso de “internacionalización” de la producción y de “integración económica mundial”. Sin embargo, el hecho de que las más grandes empresas de los EE.UU. estén adquiriendo un control creciente de la economía mundial, no puede calificarse de “internacionalización” ni de “integración económica mundial”. Lo que se advierte es que las empresas multinacionales han llegado a constituir un instrumento fundamental para que los monopolios —principalmente estadounidenses— extiendan y fortalezcan su poder, su influencia y su dominio en el extranjero.

Inversión directa estadounidense en el exterior

A finales de 1966, la inversión directa realizada en el exterior por los principales capitalistas ascendía a 89.583 millones de dólares, correspondiendo a Estados Unidos 54.462 millones (60 por ciento), al Reino Unido 16 mil millones (18 por ciento), 4.000 millones a Francia, 2.500 millones (2.7 por ciento) a Alemania, 3.238 millones a Canadá (3.6 por ciento) y 1.000 millones a Japón (1,1 por ciento). Cantidades menores correspondían a Suecia, Italia, Holanda, Suiza, Bélgica y Australia.¹²

Comprendiendo las inversiones directas estadounidenses la mayor proporción, se ha considerado pertinente hacer una revisión del desarrollo que han tenido, de las actividades a las que principalmente se orientan y de las utilidades que de ellas derivan.

La inversión directa estadounidense en el exterior se elevó rápidamente durante los años veinte, pero esto terminó al ocurrir la Gran Depresión. Después, y hasta 1946, sólo cantidades relativamente pequeñas de capital americano se dirigieron al exterior. Sin embargo, a partir de entonces —y sobre todo desde 1950— se observa un aumento inusitado de la inversión directa.

¹² Rolfe y Damm, *op. cit.*, p. 8.

A lo largo de las dos últimas décadas se han experimentado importantes cambios, tanto en la distribución geográfica de la inversión como en las actividades a que se destina.

Hasta 1950, Latinoamérica fue la región que atrajo un mayor monto de inversiones estadounidenses. Pero a partir de ese año las inversiones empezaron a orientarse cada vez más hacia Canadá y Europa y, aunque en menor medida, también a regiones más alejadas.

Pese al descenso de la participación de América latina en la inversión directa estadounidense, esa región, Canadá y Europa constituyen las tres áreas más importantes como receptoras de inversiones. Hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, los continentes europeos y americano comprendían aproximadamente el 90 por ciento de la inversión total; para 1950 ese porcentaje había disminuido a 83, en 1960 había bajado aun más (80) y en 1970 descendió hasta 76. Así pues, a partir de 1950 los EE.UU. empiezan a diversificar la orientación de sus inversiones directas, pues hasta entonces eran realmente insignificantes las realizadas en África, Oceanía y Asia.

Entre 1943 y 1950 ocurrió un gran aumento en las inversiones directas estadounidenses. El incremento fue muy considerable —50 por ciento— sobre todo si se compara con el de 17.5 registrado en los siete años precedentes y con el descenso que, a consecuencia de la Gran Crisis, se experimentó entre 1929 y 1936, pero habría de ser ampliamente superado en las dos décadas siguientes.

En el período 1950-60 ocurrió una expansión inusitada de las inversiones directas estadounidenses, que pasaron de 11.788 millones de dólares a 32.765 millones, registrándose por tanto un incremento de 178 por ciento. Entre 1960 y 1970 las inversiones estadounidenses continúan en vertiginoso ascenso, y así, en el último año señalada, alcanzan la cifra de 78.900 millones de dólares, lo que representa un aumento de 138,3 por ciento en esos diez años. El 60 por ciento de dichas inversiones se distribuye casi por partes iguales entre Canadá y Europa.

En 1970 Latinoamérica recibió sólo el 15,6 por ciento de las inversiones totales; en 1929 esa proporción ascendía a 46. Hay que aclarar que esto no significa que el monto de las inversiones haya disminuido en términos absolutos. Simplemente que el ritmo de aumento ha sido menor que el experimentado en otras áreas; para mencionar tan sólo la evolución más reciente: entre 1960 y 1970 las inversiones crecieron 268 por ciento en Europa, se duplicaron en Canadá, crecieron dos u media veces en Asia y Oceanía, en África el aumento fue de 276 por ciento en Latinoamérica de sólo 45,5.

En Asia, África y Oceanía se han registrado incrementos considerables, pero la mayor parte del aumento se localiza en Japón y Australia, los países más adelantados de esas regiones.

Se ve entonces que en los últimos años ha tenido lugar un aumento extraordinario de las inversiones en las áreas más desarrolladas: Canadá, Europa, Japón, Australia, a donde acuden masivamente recursos a las industrias de transformación; en cambio, el crecimiento ha sido relativamente lento en los países subdesarrollados, en donde la inversión se realiza fundamentalmente en las actividades extractivas.

En cuanto al destino por actividades de las inversiones norteamericanas, se observa una tendencia creciente a concentrarse en las industrias manufactureras, a incrementarse en el comercio y a alejarse, en cambio, de los ferrocarriles y los servicios públicos, y en menor grado, de la minería y la metalurgia. Las inversiones en petróleo conservan su importancia relativa manteniéndose en el segundo lugar, después de las manufacturas.¹³

Movimientos anuales de capital

Las cifras y datos anteriores se refieren a la inversión total, acumulada. A continuación se da algunos datos sobre el movimiento anual de capital, para hacer una comparación entre las salidas netas anuales y los

¹³ José Luis Ceceña Gámez, *El imperio del dólar*, Ediciones el Caballito, México, 1972, p. 162.

ingresos. Este último término se refiere a la suma de intereses, beneficios y dividendos de las inversiones directas; se excluyen las ganancias no distribuidas de las subsidiarias y se consideran después del pago de impuestos en los EE.UU.

El origen de los ingresos derivados de las inversiones estadounidenses no guarda relación con la distribución de éstas. De manera paradójica, aunque no sorprende, son las regiones atrasadas, con un monto relativamente reducido de inversiones, las que proporcionan la mayor parte de utilidades.

Conviene resaltar este hecho, presentado algunas cifras de los años más recientes, con el fin de hacer algunas comparaciones interesantes.

En 1969 el monto de las inversiones privadas norteamericanas en los países industrializados ascendía a 47.701 millones de dólares; esto es, más del doble que la realizada en el tercer mundo: 23.060 millones de dólares. En cambio, fueron mucho mayores los ingresos procedentes de este último (3.759 millones de dólares) que de los países desarrollados (2.068 millones de dólares).

En América latina y los “otros países de Hemisferio Occidental”, el flujo neto de la capital entre 1960 y 1969 ascendió a 2.640 millones de dólares, cifra casi cuatro veces inferior a las utilidades repatriadas en ese periodo (10.194).

En las otras áreas subdesarrolladas, la situación es muy similar: en estos diez años enviaron a los EE.UU. por concepto e remisión de utilidades 13.172 millones de dólares, cantidad 3,4 veces mayor que la inversión recibida (3.852) millones).

Por el contrario, en las zonas industrializadas —a excepto de Canadá—, año a año las salidas de capital superan a los ingresos.

Sintetizando, entre 1960 y 1969, las empresas privadas estadounidenses han llevado a cabo en los países desarrollados inversiones

que superan en 4.541 millones de dólares a sus beneficios, mientras que en las regiones atrasadas aquéllos fueron 2,6 veces mayores que las inversiones.

El exceso de ingresos sobre las salidas de capital en las áreas subdesarrolladas y en Canadá (17.629 millones) compensa ampliamente la diferencia negativa de 5.629 millones de dólares que se registra en Japón, Australia, Nueva Zelandia, Sudáfrica y especialmente en Europa. Esto sucede no tanto porque sean más redituables las inversiones realizadas en los países subdesarrollados, sino porque gran parte de las ganancias obtenidas por los inversionistas extranjeros en las naciones industrializadas es reinvertida allí mismo; en cambio, en los países subdesarrollados la reinversión es muy reducida y los beneficios que en ellos se obtienen son utilizados para financiar nuevas inversiones en las regiones más desarrolladas. Como expresa Eduardo Galeano: "... las ganancias usurpadas a los países pobres no sólo derivan en línea recta a las pocas ciudades donde habitan sus mayores cortadores de cupones, sino que además se reinvierten parcialmente para robustecer y extender la red internacional de operaciones".¹⁴

Modalidades del funcionamiento de las empresas multinacionales

El rasgo distintivo, esencial, de estas grandes compañías es el de ser empresas monopolistas.

Se afirma esto porque es fácil comprender que no se conduce igual una empresa independiente que la que forma parte de un enorme engranaje, como lo es el sistema monopolista.

De esta circunstancia se derivan las principales características del comportamiento de estas empresas en los países en que operan.

¹⁴ Eduardo Galeano, *op. cit.*

El gran poder y control que ejercen sobre las economías de los países huéspedes se debe a las enormes ventajas que tienen sobre las demás compañías, ventajas que derivan precisamente de su carácter monopolista.

1. VENTAJAS FINANCIERAS: El enorme capital que poseen, el acceso a créditos bajo condiciones favorables —sea en el país de origen de la matriz o en aquellos en los que tienen establecidas, subsidiarias— y la facilidad para movilizar esos capitales a cualquier parte del mundo, les confieren un gran poder y una enorme flexibilidad en sus actividades.
 - a) *Manipulaciones monetarias.* esta facultad de transferir recursos de uno a otro país tiene un tremendo impacto en las economías de los países afectados. Una de las críticas que se hace a las empresas multinacionales es la de contarse entre los grandes especuladores con divisas. Como operan con grandes recursos y en diferentes países —aunque no sea precisamente para especular, sino simplemente para proteger sus intereses—, manipulan las divisas.

Durante el reciente episodio de la crisis monetaria que desembocó en la devaluación del dólar, frecuentemente se dio el caso de que las empresas matices enviaran a sus filiales recursos en dólares para que los convirtieran en monedas fuertes.

De este modo, su mejor situación de crédito, su gran capital, la flexibilidad que les proporciona el tener subsidiarias en muchos países y la ausencia de controles en la mayoría de los casos, permite a las compañías expandirse rápidamente, pero a costa de afectar tremendamente la economía de los países en que actúan, pues succionan recursos de un país para llevarlos a otro, guiados por su afán de lucro y sin reparar en los intereses de los países huéspedes.

Esto se manifiesta no sólo en la conversión de divisas débiles en fuertes, sino incluso en el traslado total de una subsidiaria de uno a otro país, según convenga a la corporación. Uno de los ejemplos más notables y recientes es el de una empresa farmacéutica estadounidense

que fabricaba medicinas en Alemania para enviarlas a Italia; al ser revaluado el marco alemán, la matriz de la subsidiaria decidió cambiar la producción a Francia. Esto fue realizado por la empresa matriz sin considerar las consecuencias para la economía e la región que estaba la filial.¹⁵

Las investigaciones que en todos los campos realizan estas poderosas empresas han hecho que las frecuentes devaluaciones monetarias casi hayan dejado de ser un motivo de zozobra para ellas. Los conocimientos de sus equipos de ejecutivos y expertos han permitido prever cuándo se avecina una devaluación. Empero, afirman que al hacer esto sólo buscan proteger sus intereses, no especular. La Ford Motor Co., teniendo muchas subsidiarias en países subdesarrollados que devalúan sus monedas con tanta frecuencia, ha llegado a acertar en el 90 por ciento de los casos acerca de dónde y cuándo va a ocurrir una devaluación.¹⁶ Así, previendo el fenómeno, no sólo se libran de los perjuicios que podría acarrearles sino que incluso se benefician. Logran esto gracias a la flexibilidad que les proporciona su producción en escala mundial y la utilización del mercado cambiario para defenderse contra la devaluación: la matriz hace que las subsidiarias en países con monedas sólidas retarden el pago de bienes comprados a la subsidiaria del país cuya moneda peligra. Además, aprovechan el descenso de los presiones de exportación del país que devalúa, haciendo que las subsidiarias se abastezcan allí.

El ajuste monetario de 1971 trajo consecuencias muy variadas para estas empresas. Por ejemplo, las constructoras de barcos en Japón perdieron millones de dólares en órdenes pendientes porque suscribieron sus contratos de ventas en dólares y recibieron menos dinero en términos de yenes. En cambio, las compañías petroleras estadounidenses concibieron la idea de comprar petróleo crudo en el Medio Oriente al precio en dólares devaluados y venderlo en Europa y Japón a cambio de

¹⁵ *Fortune*, "Multinacional Report", febrero de 1972.

¹⁶ Sanford Rose, artículo citado, p. 105.

las monedas que incrementaron su valor. “Desgraciadamente —en opinión de los directivos de las empresas—, los países productores se dieron cuenta y exigieron precios más altos”.

- b) *Utilización de los mercados de capital.* Operando en varios países, las empresas multinacionales pueden fácilmente hacer descender el costo del dinero: piden créditos en países donde las tasas de interés son bajas, para abastecer las necesidades de capital de sus filiales situadas en países en los que rige una alta tasa de interés. Para hacerlo tienen a su disposición el mercado de capital del país de origen, el de eurodólares y los de cada uno de los países en los que actúan.

Como un ejemplo de la flexibilidad con que pueden manejarse estas empresas en virtud de tener subsidiarias en diferentes países, puede citarse un caso que se presentó en la United Shoe Machinery. En palabras de su presidente: “Una de nuestras subsidiarias danesas tenía exceso de efectivo que prestó a otra subsidiaria danesa que estaba recibiendo bienes de la subsidiaria sueca. La compañía danesa pagó por adelantado sus cuentas con la subsidiaria sueca y este dinero financió el movimiento del producto sueco a la subsidiaria finesa. ¿Qué se consiguió? Si a la compañía finlandesa se le hubiera exigido el pago de los bienes, hubiera tenido que pedir prestado al 15 por ciento, la tasa de interés finesa. Si la subsidiaria sueca hubiera financiado la venta, habría tenido que pedir prestado al 9 por ciento. Pero el efectivo en Dinamarca valía sólo de 5 a 6 por ciento. Además, la moneda danesa estaba débil en relación a la sueca; al acelerar los pagos a Suecia no sólo se obtuvo crédito más barato, sino que defendimos nuestra posición en coronas danesas”.¹⁷

- c) *Reinversión de utilidades.* Además de los movimientos de capital desde el país de origen de la matriz y de los préstamos concedidos en los mercados locales, las empresas tienen como fuente de recursos para nuevas inversiones las ganancias generadas en el extranjero. Cada

¹⁷ *Ibid.*, p. 104.

subsidiaria extranjera llega a proporcionar tales ganancias que la empresa matriz amplía sus actividades, sea en ese mismo país o en otras áreas.

Se ha observado que la mitad de las ganancias obtenidas se reinvierten en el exterior. Las ganancias retenidas se consideran como el tipo de capital más barato que existe. Si hay bases para pensar que la expansión continuará, la empresa reinvierte en vez de pagar dividendos; si las oportunidades decrecer en un determinado país son limitadas, van a otras regiones, pero su expresión global no se detiene.

2. VENTAJAS COMERCIALES. Otra de las características de estas empresas es su facultad de controlar una gran parte del comercio mundial. Esto incluye la asignación de mercados, obedeciendo — como todos los actos de estas empresas— a los dictados de la matriz, sin tomar en cuenta a las subsidiarias o a los países en particular, aunque éstos cada vez en mayor medida están fijando condiciones a las empresas que se establecen en ellos.

Uno de los casos más frecuentes es que una subsidiaria extranjera se vea impedida de comerciar con determinados países sólo porque así lo ha dispuesto la matriz, sea por razones políticas — tratándose de países del bloque socialista, aunque esto tiende a desaparecer— o porque, conforme a sus intereses, esos mercados deben ser atendidos por otra y otras de sus filiales. Sucede también que una empresa multinacional que tiene filiales en varios países determina que cada una de esas subsidiarias sirva casi exclusivamente al mercado del país respectivo. Así, la filial en México se dedica esencialmente a atender al mercado mexicano; la situada en Colombia atiende de preferencia al consumo nacional etcétera. Esto significa que los gobiernos de esos países no pueden contar con la producción de las empresas para expandir su comercio exterior.

Otra de las prácticas de estas compañías que es causa de graves

fricciones con los gobiernos huéspedes, es que las subsidiarias adquieren en el exterior partes que podrían ser compradas en el mercado local. Suelen alegar que la importación de esos productos les permite abatir costos y que, en consecuencia, los precios de los productos terminados resultan más competitivos. Pero esta explicación no parece convencer a los países huéspedes. Pese a estos inconvenientes, el hecho de que una empresa internacional decida invertir en un país varios cientos de millones de dólares tiene un gran impacto en la economía de ese país. Por esta razón se da el caso de que los gobiernos compitan entre sí para atraer inversiones de empresas multinacionales, a base de diversas concesiones, principalmente de tipo fiscal. Es por esto que con frecuencia, al cabo de cierto tiempo, los gobiernos comprenden que no deberían haber actuado de esa manera cediendo a los atractivos que a corto plazo pueden presentar esas inversiones. Dichos atractivos derivan no sólo del impacto que tiene el monto de la inversión de una empresa multinacional, sino también de la perspectiva de asegurarse ciertos mercados, pues así como esas empresas pueden cerrar algunos mercados, también pueden abrir otros.

3. SUPERIORIDAD EN LA ADMINISTRACIÓN Y MANEJO DE LA EMPRESA. Esta superioridad les permite, por ejemplo, hacer análisis científicos de costos y beneficios, mantener altos niveles técnicos, centralizar o descentralizar la adopción de decisiones según convenga, etcétera.
4. LAS PATENTES Y SECREOS INDUSTRIALES, QUE PERMITEN LIMITAR LA COMPETENCIA Y FORTALECER LAS BASES DEL MONOPOLIO.
5. CONTROL DE PRODUCCIÓN Y PRECIOS. Suele suceder que el beneficio que la empresa obtiene al llevar sus actividades al extranjero deriva no sólo de producir mayor cantidad a más bajo costo por unidad, sino de elevar el precio al cual las unidades son

ventas. Esto implica una ganancia para la empresa y, en todo caso, para su país de origen, pero constituye una pérdida para el mundo en su conjunto, pues la producción se reduce en vez de expandirse.

6. **EVASIÓN DE IMPUESTOS.** Esta otra de las posibilidades que derivan las empresas multinacionales de su ventajosa situación. Son varios los medios a través de los cuales las empresas aprovechan las divergencias entre las políticas nacionales y particularmente entre las leyes fiscales.

La empresa multinacional arregla los precios a las ventas que se hacen entre sus subsidiarias con el fin de mantener altas sus utilidades; por ejemplo, si un país con dificultades en su situación cambiara decide prohibir la remisión de dividendos, a las subsidiarias de empresas multinacionales que existen en ese país les bastará con elevar los precios en la medida necesaria al efectuar las operaciones entre las unidades del conglomerado empresarial. También puede echar mano de las transferencias de precios para evadir el pago de impuestos: se fijarán altos precios en los envíos interempresariales a países con elevadas tasas disciales y bajos precios a los que tengas impuestos más módicos.

La evasión fiscal puede lograrse también por otros caminos. Uno de los más frecuentemente utilizados es el de declara en un país que el mayor porcentaje de sus utilidades deriva de las operaciones llevadas a cabo en otros países; a su vez, en éstos declaran otro tanto. además, envían al exterior utilidades bajo el rubro de “pagos por asistencia técnica” y de esta manera no pagan impuestos.

7. **CONTROL DE LA PROPIEDAD DE LA EMPRESA.** La mayoría de estas empresas mantienen la propiedad del ciento por ciento del capital, lo que les da un control absoluto sobre la empresa y, por tanto, libertad de acción en todos los aspectos para tomar las decisiones más importantes.

Tensiones surgidas entre las empresas y los gobiernos de los países huéspedes

Una serie de consecuencias se deriva de la existencia de las empresas multinacionales. Su creciente poder agudiza sus conflictos con los gobiernos de los países huéspedes. Tales fricciones se deben, fundamentalmente —como se señaló en un principio—, a que las compañías siguen las directrices que traza la matriz, atentando casi siempre contra la soberanía de los países huéspedes, cuya economía pueden llegar a controlar.

Quienes ven en las empresas multinacionales una institución con “los mejores augurios para el futuro” consideran únicamente los intereses de las empresas.

Dadas las circunstancias, no cabe esperar que las tensiones disminuyan en el futuro. Todo lo contrario, siendo las aspiraciones de la empresa monopolística y de los pueblos —e incluso de algunos gobiernos— casi irreconciliables, las dificultades existentes irán en aumento.

Las empresas exigen la más absoluta libertad para expandir sus negocios, en tanto que los gobiernos —cuando menos los que mejor reflejan los intereses generales— intentan legítimamente trazar su política atendiendo al interés nacional, con lo cual aquéllas ven peligrar la redituabilidad de sus inversiones. A su vez se ven limitados en su efectividad para alcanzar sus propósitos.

Uno de los aspectos en que frecuentemente chocan los intereses de países huéspedes y empresas es el de la balanza de pagos. Obviamente, cada país trata siempre de defender la propia. Siendo así, los gobiernos huéspedes desean que las empresas lleven dinero consigo —lo que incrementa la cuenta de capital— y que además reinviertan en el país las utilidades allí obtenidas.

Pero estando también en serios problemas la balanza de pagos de los EE.UU., el gobierno de este país ha fijado controles a la exportación de capital, y entonces la empresa al invertir en el exterior, muchas veces no aporta recursos sino que los obtiene en el mercado local. Por otra parte, las empresas también reciben instrucciones de su gobierno para repatriar cierta porción de las utilidades en vez de reinvertirlas. De este modo, utilizando capital del mercado local, no existe un ingreso de divisas, y sí en cambio hay una salida, determinada por la remisión de utilidades.

Puede afirmarse que las empresas multinacionales son un obstáculo al desarrollo económico *independiente* de los países huéspedes. En éstos, sus beneficios sólo se extienden a los sectores que sirven a los intereses extranjeros.

Claro está que contra estas ideas se pronuncian los apologistas de la empresa multinacional que consideran errónea la apreciación de que menguan la soberanía de los países huéspedes. Sydney y Damm,¹⁸ por ejemplo, insisten en que la “internacionalización de la producción empresarial es altamente benéfica para promover la integración económica”.

Los autores citados comparan el desarrollo de las empresas multinacionales con el que tuvieron las grandes empresas nacionales dentro de los EE.UU. en las décadas de los veinte y treinta. Cuando esas compañías se fueron extendiendo a lo largo del territorio nacional pudieron elevar la cantidad de los productos, reducir costos, mejorar sueldos, etcétera. Al salir esas empresas a invertir en el exterior, lo que han hecho es extender esos beneficios, según dicen, a los ciudadanos de todo el mundo.

Conviene ver en qué consisten esos beneficios.

La experiencia ha demostrado que un país paga demasiado por la presencia de una subsidiaria extranjera:

¹⁸ Rolfe y Damm, *op. cit.*

- Pierde sus recursos naturales, es fuente de grandes ganancias que van al exterior y víctima de la fuga de cerebros.
- Se supone que la empresa internacional genera ingresos fiscales, pero mediante las prácticas ya señaladas logran evadir en gran parte el pago de impuestos.
- Se dice también que proporcionan empleos, pero difícilmente se permite el acceso de personal local a los puestos de alta jerarquía y, sobre todo, los salarios pagados son bajos (en algunos casos pueden superar el promedio del país huésped, pero son muchísimo más bajos de los que se acostumbra en el país de origen de la matriz).
- Las exportaciones pueden caer, sea porque la matriz desee abastecerse en otras subsidiarias o porque aquélla le prohíba surtir ciertos mercados. Del mismo modo, sus exportaciones pueden aumentar si con el establecimiento de la subsidiaria se abren nuevos mercados. De cualquier manera, esto queda fuera del control del país huésped, a no ser que éste adopte políticas determinadas en relación a este problema.
- Las empresas multinacionales fácilmente absorben o hacen desaparecer a la pequeña y mediana empresa local y en poco tiempo llegan a controlar el mercado nacional.
- La investigación y la tecnología, tan necesarias para el desarrollo de un país se ven obstaculizadas por las empresas multinacionales. Al considerar éstas que la tecnología es uno de sus “activos fundamentales” y que en consecuencia no debe salir de la familia empresarial, lejos de contribuir a su “difusión” en el país huésped, lo impiden para que éste siga dependiendo de la tecnología que ellas exportan y se mantenga supeditado.
- La situación cambiaria del país se ve afectada por las decisiones de la matriz de sacar el dinero o de introducir más mediante nuevas inversiones. Dependiendo la economía del país huésped en muy alto grado de una subsidiaria extranjera, si en un año determinado la matriz dispone que alguna o algunas de sus subsidiarias remitan íntegras o gran parte de sus utilidades, esto provoca un desequilibrio

tremendo en la balanza de pagos. Puede suceder también que la empresa decida cerrar una subsidiaria, con el consiguiente impacto en la economía del país afectado. Esto fue lo que ocurrió con la subsidiaria de una empresa farmacéutica de que la que se habló anteriormente.

- Obstáculos a la planificación económica, que contribuyen a acelerar el proceso de monopolización de la economía y que acentúan la mala distribución de la riqueza y el ingreso.

Las medidas adoptadas por los países huéspedes —subdesarrollados o no— para defenderse del control y la dominación extranjera son consideradas por las empresas multinacionales como creadoras de un “mal clima económico” que forzosamente limita la inversión que realizan en esos países.

Tales medidas se reducen, por ejemplo, a hacer que las empresas que acepten accionistas locales participen en su capital, y a reservar al gobierno o a nacionales determinados campos, limitando así las actividades en las que pueden participar las empresas extranjeras.

En un intento por justificar el comportamiento de estas empresas, Sydney y Damm llegan a formular la idea de que “la empresa internacional debe apreciarse en términos de su contribución a la economía regional, no a una nación en particular sino a la comunidad de la cual la nación forma parte. Si el crecimiento de la producción, debido a la inversión, tiene lugar fuera de la nación, esto beneficia a los ciudadanos de la comunidad concebida en el más amplio sentido. Esta inversión puede ser mala para la nación (haciendo adversa su balanza de pagos, por ejemplo), pero buena para la comunidad”.¹⁹

Esto es algo realmente difícil de aceptar en un mundo basado en la concepción de la nación-Estado, y más difícil de aceptar aún si —como

¹⁹ *Ibid.*, pág. 34.

ha quedado demostrado— la beneficiada resulta ser no la “comunidad” sino la empresa matriz.

Las empresas multinacionales podrían llegar a serlo realmente decidiéndose, en primer lugar, a vender acciones en el mercado local, asociándose así con el país huésped.

Empero, la gran mayoría de las empresas insisten en poseer la totalidad del capital. Aunque éstos son sus propósitos, en muchos casos los países huéspedes han logrado constituir empresas mixtas en las que participan con un 51 por ciento del capital o incluso más. Sin embargo, esto no basta para convertirlas en empresas multinacionales auténticas, pues en la práctica el manejo corresponde a la matriz, al controlar ésta la tecnología, los canales del comercio internacional, la publicidad, etcétera; además, sucede con frecuencia que la inversión nacional es hecha por prestanombres, o aun no siendo así, los nacionales invierten para lucrar bajo la protección de los grandes monopolios internacionales, sin preocuparse por que el funcionamiento de la empresa beneficie a la economía de su país.

Si las empresas desean total libertad de acción administrativa y financiera, es lógico que deseen poseer el ciento por ciento del capital o un porcentaje suficiente que les garantice el control sobre la subsidiaria. De ahí que las empresas se resistan a aceptar una participación en su capital. Es poseyendo el control como la matriz puede tomar decisiones importantes de largo alcance, del tipo de nuevas inversiones, renovación de la planta, introducción de una nueva línea de producción, apertura de mercados, designación y pago de personal de alto rango y, desde luego, tener una posición de fuerza que le permita influir en la vida interna de los países.

Por otra parte, para satisfacer sus deseos de máximas ganancias, las empresas requieren “paz y tranquilidad”, y para ello necesitan la posesión total o mayoritaria, pues consideran que intereses ajenos, así

sean minoritarios, son fuertes de conflicto.

Cuando tienen que aceptar una participación de inversionistas locales, ven la forma de que las acciones se distribuyan profusamente a fin de impedir la coalición de una fuerte minoría nacional.

Su renuncia a aceptar participación local se ejemplifica en la respuesta que el director de una importante compañía química dio a una pregunta sobre su opinión respecto a la propiedad de las empresas: “Nadie desea huéspedes en su casa si no necesita de ellos; pero si para mantener la casa le son indispensables, los acepta. Sentimos lo mismo acerca de tener extraños en nuestra compañía”.²⁰

Otro hecho significativo respecto a la actividad de estas empresas es la costumbre generalizada de no publicar sus cuentas, debido a que los elevados beneficios que obtienen llamarían poderosamente la atención, cosa que tratan de evitar. Esto es algo que debe ser corregido en breve plazo, pues resulta incorrecto que empresas cuyas ventas superan el producto nacional bruto de varios países desarrollados no proporcionen cifras y datos acerca de sus actividades. El conocimiento de esa información es imprescindible para que los funcionarios de los gobiernos que reciben inversiones directas del exterior realicen sus proyectos y fijen condiciones, teniendo en cuenta la experiencia de otros grupos al tratar con esas empresas.

Impacto de las empresas multinacionales en la economía estadounidense

Aunque ya han quedado establecidas las innumerables ventajas que las corporaciones internacionales derivan de sus subsidiarias extranjeras, se citan a continuación algunos datos más concretos para percatarse el gran impacto que tales empresas tienen en la economía de su país de origen. De paso esto sirve para desmentir a quienes —en los EE.UU. — se pronuncian en contra de estas compañías por considerar que exportan empleos y que con sus fuertes inversiones dañan la balanza de pagos.

²⁰ Sanford Rose, artículo citado, p. 108.

Un reciente estudio del profesor Robert S. Stobaugh, de la Harvard Business School, ha demostrado que sucede exactamente lo contrario: la economía estadounidense se beneficia en todos sus aspectos, y de manera especial en los señalados por esos críticos.

En cuanto a sus efectos en la balanza de pagos, es claro que si bien es cierto son muy cuantiosas las salidas netas anuales de capital para invertir en el exterior, como vimos aún más lo son las utilidades repatriadas año a año.

Por lo que hace a los empleos, el profesor Stobaugh encuentra que la desocupación en los EE.UU. sería mucho mayor de no existir inversión en el exterior. Esto no precisamente por los empleos que se crean fuera del país para los norteamericanos, sino porque Stobaugh toma en cuenta el número de trabajadores necesarios para producir la maquinaria y el equipo que son exportados desde este país con destino a sus filiales. Esta exportación de materias primas, maquinaria y equipo para las subsidiarias de ultramar favorece también a la balanza de pagos estadounidense.

La investigación de Stobaugh se basó en las empresas que acumulan el 90 por ciento de la inversión extranjera estadounidense en la industria manufacturera. El equipo que participó en la investigación examinó una inversión reciente hecha por cada compañía y comparó sus efectos sobre el empleo y la balanza de pagos con lo que ocurriría si se impidiera que la compañía invirtiera en el extranjero. “En cada caso la inversión incrementó el empleo en Estados Unidos y ayudó a su balanza de pagos a largo plazo.”²¹

Como ejemplo del efecto causado en Estado Unidos por la inversión extranjera, Stobaugh presenta el caso de Kimberly Clark Corp. al construir una fábrica de papel en Ontario. La inversión ascendió a 23 millones de dólares y la empresa se estableció para atender al mercado canadiense. Se compró maquinaria y equipo en los EE.UU. equivalente

²¹ *Fortune*, “Multinational Report”.

a “51 años-hombre empleo”; “de no haberse construido la fábrica —dice Stobaugh—, un competidor canadiense hubiera capturado el mercado y compraría menos equipo en EE.UU. el equivalente a dieciséis años-hombre empleo”²². Por lo que respecta a la balanza de pagos, la inversión no provocó una salida neta de capital, pues se hizo con el producto de un préstamo concedido por un banco canadiense; tan pronto como ese crédito sea cubierto, la subsidiaria dará a la matriz en los EE.UU. 2,8 millones de dólares anuales por concepto de dividendos.

Resulta claro entonces que la existencia de empresas multinacionales es un poderoso elemento que ayuda a la expansión económica y política de los EE.UU. Al igual que los gastos militares y la ayuda a los países subdesarrollados, las inversiones extranjeras contribuyen a mantener la demanda por la producción estadounidense de metales, equipo y maquinaria.

La empresa multinacional en América latina

Una vez estudiadas las características que presentan las empresas multinacionales, conviene conocer cuál es la situación que éstas guardan actualmente en Latinoamérica y qué papel puede esperarse que desempeñen en el futuro.

Empresas verdaderamente multinacionales serían un instrumento esencial para alcanzar el desarrollo económico y social. A través de ellas podrían realizarse inversiones de gran envergadura. Así, con la organización de empresas en las cuales se reunieran los recursos técnicos, financieros y gerenciales originales de la región, podrían crearse empresas que se aproximaran a las dimensiones de los grandes consorcios internacionales, cuya presencia en la región ha puesto en entredicho el principio de soberanía.

A través de su contribución financiera, tecnológica y administrativa, las compañías extrarregionales —estadounidenses, fundamentalmente—

²² *Ibid.*

mantienen el control de sus subsidiarias latinoamericanas e incorporan sectores económicos importantes a su esfera de influencia.

Casi la totalidad de las grandes empresas estadounidenses que realizan inversiones en el exterior tienen subsidiarias en Latinoamérica. Tratándose de economías débiles, la inversión extranjera tiene lugar en condiciones muy onerosas que comprometen la orientación del desarrollo económico del área.

El economista argentino Carlos Casas resumió en reciente entrevista la situación de nuestros países respecto a estas empresas, al manifestar que el principal producto de exportación de América Latina es el dinero: “Exportamos miles de millones de dólares a Europa y Estados Unidos y estamos implorando inversión directa, lo que significa que estamos entregando nuestro capital para que lo administren y lo inviertan en nuestros países”.²³

La actuación de estas empresas en América latina ejemplifica claramente sus principales características:

- Saqueo y exportación de los recursos naturales nacionales, derivando de ello cuantiosas utilidades de las que prácticamente son las únicas beneficiadas.
- Crean una excesiva carga de transferencia y dificultades de balanza de pagos, perpetuando la dependencia respecto al capital extranjero.
- La localización en el exterior del centro de decisiones reduce el control que un país tiene sobre su política económica. Las subsidiarias extranjeras impiden que se lleve a cabo la más mínima planificación, eludiendo con sus prácticas la política comercial de acuerdo con los objetivos de su gobierno.
- No contribuyen al desarrollo tecnológico y de la investigación de la región, sino que sólo realizan la adaptación de técnicas, y con frecuencia ni eso. Únicamente se lleva a cabo trabajo de

²³ *Excelsior*, México, 20 de abril de 1972.

investigación —y en escala muy modesta— en Argentina, Brasil y México.

- Exigen la más amplia libertad de acción en todos sentidos y, para lograrlo, procuran mantener la propiedad total o mayoritaria del capital de la empresa.
- No contribuyen a la formación de un mercado nacional de capital, pues rehúsan vender sus acciones en el mercado local, argumentando que los accionistas del lugar insistirían en una más baja reinversión de utilidades y en el pago de mayores dividendos.
- Intervienen activamente en la política interna de los países huéspedes.

Estas experiencias que hasta ahora ha tenido América latina se deben a que ha recibido inversión de empresas que en su gran mayoría no pertenecen a la comunidad latinoamericana y que ejercen un control total.

Ante eso se impone la necesidad de crear *auténticas* empresas multinacionales. Para dar los primeros pasos en este sentido, los gobiernos latinoamericanos podrían adoptar, entre otras cosas, las siguientes medidas:

- Controlar la transferencia de ganancias y la repatriación de capital.
- Adiestrar personal local a todos los niveles.
- Nacionalizar progresivamente la propiedad de las empresas para llegar a controlarlas. Esto se aplica fundamentalmente a los sectores clave para el desarrollo.
- Adquirir tecnología extranjera sin capital extranjero. Esto es necesario para utilizar tecnologías apropiadas a sus condiciones, reducir el costo de la inversión del exterior, retener el control nacional de las decisiones y fortalecer las empresas y las economías latinoamericanas.

Hecho esto podría procederse a crear empresas zonales cuyo capital sea controlado por un país latinoamericano, o mejor aún, por dos o más de ellos. Surgirán así empresas multinacionales latinoamericanas por su capital y su control.

Escaseando en la región recursos financieros, tecnológicos, etcétera, habría que seleccionar los sectores en que se pretendiera crear empresas multinacionales, a fin de aprovechar al máximo los recursos disponibles. Esos sectores podrían ser:

- Los que requieran inversiones tan cuantiosas que sólo pueden ser realizadas conjuntamente por varios países (o por un país altamente desarrollado, que es con lo que se trata de acabar).
- Cuando la escala económica de producción requiera un mercado ampliado, mayor que el que proporciona un solo país.
- Cuando unidos, los países puedan negociar más fácilmente la adquisición de tecnología fuera de la región, pues no cabe esperar que en poco tiempo ocurra aquí un gran desarrollo tecnológico.
- Los sectores que por ser claves para el desarrollo económico deban ser controlados por latinoamericanos y no por intereses extrazonales.

La auténtica empresa multinacional latinoamericana se caracterizaría entonces por: a) utilización del mercado de dos o más países; b) la participación en el capital de los sectores público y privado de varios países de la región; c) adopción de decisiones tomando en cuenta los intereses de los diferentes países participantes.

Sólo de esta manera, con la asociación del capital público y privado latinoamericano, la empresa verdaderamente multinacional podría ser un instrumento apropiado para el logro de los objetivos básicos del proceso de integración latinoamericano, para la creación de grandes empresas controladas por latinoamericanos en los sectores económicos estratégicos y que por sus condiciones se aproximen a las grandes empresas extrarregionales.

Reviste especial importancia la creación de empresas públicas multinacionales, pues éstas no van, como las empresas privadas, tras la búsqueda de incentivos, sino de la unificación de la política económica.

Con la empresa multinacional, además, se combatiría la duplicación de inversiones —imperdonable en una región falta de recursos— y la realización de inversiones no económicas o improductivas.

Sin embargo, se plantean serios obstáculos para la realización de estos objetivos. La armonización es difícil de alcanzar, como lo demuestra la experiencia del Mercado Común Europeo, en el que sólo han participado hasta ahora seis estados de economías altamente desarrolladas y donde el proceso de integración está muy avanzado. Calcúlense las dificultades tratándose de la ALALC, con diecinueve participantes, todo ellos en diferentes grados de subdesarrollo.

Reconociendo estos y otros problemas para la creación de empresas como las que se han escrito, no se comparte, empero, la opinión de quienes las consideran como algo totalmente imposible. Argumentan quienes así piensan, que las grandes corporaciones multinacionales que están muy lejos de darse en nuestros países. Ninguno de estos es capaz de aportar tecnología original, capitales, etcétera. Las empresas que a la fecha han llevado sus actividades a todo el orbe, poseían estos factores en el tal grado que pudieron extenderlos más allá de sus fronteras. Esto es, la posibilidad de crear grandes empresas multinacionales deriva de condiciones técnicas, económicas y sociales que solo se presentan en los países desarrollados.

Todo esto es cierto, pero el tipo de empresa de que se habla resultaría precisamente de la suma de esfuerzos de varios países, no de una sola gran potencia como es el caso de las actuales compañías internacionales.

Hay que insistir en que una condición imprescindible para la creación de estas empresas sería que los gobiernos adquirieran el control de los principales sectores. No se va a proceder en las condiciones actuales a integrar, por ejemplo, la industria automotriz latinoamericana, pues lo que se haría sería integrar a los grandes consorcios internacionales.

La ALALC y las empresas multinacionales

El mayor intercambio comercial entre los países de la ALAC sería un incentivo para que muchas empresas avanzaran hacia la acción multinacional, lo que a su vez intensificaría las exportaciones dentro del área.

Efectivamente, con la integración económica se adquieren ventajas por la unión de economías antes desconectadas, se amplían los mercados y todo esto permite incrementar la eficiencia de la producción, emprender inversiones más cuantiosas y realizar éstas en campos nuevos. A su vez, la actividad multinacional de las empresas fortalecería o consolidaría el proceso de integración. Pero si en el caso del MCE, tratándose de economías avanzadas, no se ha logrado mucho en la creación de empresas multinacionales europeas, sino que más bien las empresas norteamericanas se han beneficiado del mercado regional ampliado, cabe esperar que esto ocurra en mayor grado —de hecho es lo que acontece— en la ALAC, a menos que se tomen medidas radicales para acabar con esta situación.

El economista Carlos Casa asegura que de 47 empresas que exportan productos manufacturados a la zona de la ALAC, desde dos o más países, sólo cuatro son de capital latinoamericano, y el resto son realmente “mercados de rodillas”.

Y desde luego, la finalidad de la integración económica latinoamericana no es proporcionar una mayor y mejor área para la penetración de sus mercados por parte de inversionistas extrazonales, sino que los propios latinoamericanos aprovechen las oportunidades del mercado ampliado y que el crecimiento de los mercados de capital ofrezca un vasto campo de acción para la inversión realizada por latinoamericanos.

Y ya que se habla de mercados de capital conviene señalar una atinada sugerencia del propio Carlos Casas. opina que para combatir la fuga de capital —fenómeno tan perjudicial que afecta a todos nuestros países— podría hacerse que los mercados de capital de América latina estuvieran interconectados, no aislados, para ofrecer mayor seguridad y más amplias oportunidades al inversionista; considera él que un capitalista

podría no estar dispuesto a arriesgar sus recursos en una sola empresa en su país, pero que sí podría realizar inversiones en uno o varios países latinoamericanos si la interrelación de los mercados de capital y los sistemas de información crearan condiciones favorables.²⁴

México

No podría concluirse este trabajo sin proporcionar al menos una breve información sobre las operaciones de estas empresas en México. Al efecto se han utilizado datos de la ponencia que el licenciado Jorge Eduardo Navarrete presentó en la Convención de Exportadores en noviembre de 1971.

Al decir que en México operan 412 empresas subsidiarias de 162 de las 187 empresas “transnacionales” más importantes estadounidenses que invierten en el exterior, el mencionado economista afirma que dichas empresas “desplazan a las nuestras, prohíben o condicional la exportación, importan tecnología sin transmitirla al país y gravan aún más nuestra desfavorable balanza de pagos”.²⁵

El licenciado Navarrete mencionó también que de las 412 empresas, sólo 143 se establecieron como empresas nuevas. Del resto, 112 eran empresas ya establecidas que inversionistas estadounidenses compraron.

Del total de subsidiarias, el 56 por ciento eran propiedad total de la matriz y el 19 por ciento eran controladas mayoritariamente por los EE.UU. Esto es, el 75 por ciento del capital de las subsidiarias es propiedad total o mayoritaria de capitalistas de los EE.UU.

Con esto, obviamente, se pierde el control sobre importantes sectores de la economía nacional, y como quedó asentado en un principio, tales sectores si manejados por las matrices de las poderosas empresas.

²⁴ *ibid.*

²⁵ *Excelsior*, México, 15 de noviembre de 1971.

A consecuencia de esas inversiones y del control que ejercen, el país se ve obligado a importar maquinaria y equipo —cuyos altos costos son fijados arbitrariamente por las empresas matrices— para las subsidiarias.

Esto afecta nuestra balanza comercial, y por otra parte, la cuenta de capital también se ve perjudicada por el elevado monto de los envíos de utilidades.

Se habló ya de que una de las acciones de las empresas multinacionales que más perjudican a los países en los que establecen subsidiarias es su control sobre el comercio exterior, que les permite abrir o cerrar ciertos mercados. Nuestro país ha sido víctima con frecuencia de esta clase de intromisiones.

Tomando En cuenta únicamente la inversión realizada por las 187 compañías “transnacionales” estadounidenses más importantes, México ocupa el tercer lugar en el mundo: 174 de esas empresas operan en Canadá, 167 en Reino Unido, y en México, 162. Si se considera que la economía de los otros dos países es de mucho mayor dimensión que la del nuestro, se comprenderá el gran peso que esas compañías tienen en nuestro desarrollo.

“La empresa multinacional no sólo trae su capital, sino también su tecnología, prácticas administrativas y de comercialización, y lo que es peor, los objetivos mundiales de su producción no suelen tomar en cuenta los objetivos nacionales.”

Contra esto, Navarrete propone la creación de auténticas empresas multinacionales, que en su opinión “constituyen, quizá, la única respuesta viable al creciente predominio y penetración de las corporaciones transnacionales.

“... de no seguirse pronto por este camino, Latinoamérica se enfrentará a una perspectiva en la cual los principales beneficiarios de su

proceso de integración económica seguirán siendo, cada vez, las grandes corporaciones trasnacionales, especialmente las estadounidenses.”²⁶

Desde luego, cabe aclarar que no es único camino. A lo que se hace frente es al problema del capitalismo monopolista, ante el cual debe asumirse una óptica de amplio horizonte, tomando en cuenta todos los factores que pueden conducir el encauzamiento de la economía sobre bases nacionalistas revolucionarias populares.

En consecuencia, si bien es cierto que habría que actuar en el aspecto de crear auténticas empresas multinacionales en escala regional, también lo es que deben adoptarse medidas en otros muchos campos. Los gobiernos latinoamericanos deben recuperar el control de las riquezas nacionales, detentadas ahora por los grandes consorcios internacionales, y planificar la economía con una proyección nacionalista popular para asegurar un desarrollo continuo y acelerado con la movilización al máximo de los recursos nacionales.

²⁶ *Ibid.*