

las corporaciones globales y la política de los estados unidos hacia américa latina*

JOSEPH D. COLLINS**

“La práctica está más avanzada que la teoría”, declaró John Powers, presidente de la Pfizer, Inc., refiriéndose al rápido desarrollo de las “corporaciones globales” y a su expansión similar a la de los hongos.

En la mayor parte de los trabajos sobre la política de los Estados Unidos en América Latina —tanto los “liberales” como los “radicales”—,¹ se ha descuidado de manera casi total el estudio del tipo de cambios en la política de los Estados Unidos hacia América Latina, abogado por las corporaciones globales que operan en la región; no se ha prestado atención a las condiciones económicas y políticas que se han dado en los años 70 y que subyacen a las nuevas necesidades de las corporaciones, ni existe, en ningún trabajo reciente, algún “vistazo” sobre la acción política *propia* de las corporaciones en América Latina.

Todos estos “descuidos” se dan precisamente en el momento en que las inversiones de estas empresas, han crecido a una tasa promedio del 12.8 por ciento anual, lo que significa un mínimo de una tercera parte dentro del total de la producción manufacturera y más del

40 por ciento de todas las exportaciones latinoamericanas de bienes manufacturados.² Y sin embargo, a pesar de esta expansión de las empresas en América Latina, el presidente Nixon promulga su doctrina de la “presencia discreta” (en contraste con la de Kennedy de la “presencia intensa”, *high profile*) al tiempo que un buen número de gobiernos latinoamericanos parecen volverse cada vez más hostiles hacia la inversión extranjera, como se desprende de la creación del Pacto Andino, de las leyes sobre la inversión extranjera en México —que hasta entonces había mantenido un “clima” amistoso para ellas— y de 32 nacionalizaciones (entre 1960 y 1972 sin contar las de Cuba).

¿Qué clase de política pretenden las corporaciones globales de parte de los Estados Unidos hacia la América Latina?

¿En qué contexto se explica la política de Nixon de la “presencia discreta”?

En una época en que el Gobierno Norteamericano mantiene esa “presencia discreta”, ¿qué alternativas pueden desarrollar estas empresas en sus recursos y estrategias políticas?

Sobre este punto se podrían hacer algunas observaciones en respuesta a este tipo de preguntas,* con-

* Cotraductores: Sara Sefchovich, Carlos Villarroel y Joseph D. Collins.

** Investigador del Instituto de Estudios Políticos de Washington.

¹ Dennis Ray ha investigado toda la literatura sobre la política de los Estados Unidos hacia América Latina y ha encontrado que menos del 5 por ciento de los libros mencionan la interacción entre las corporaciones norteamericanas y la política exterior de ese país.

² Según un estudio reciente de R. Morganstern y R. Mueller que pronto será publicado.

* Mucho de lo que a continuación se expone es producto de dos años de investigación de equipo con Richard Barnet, Ronald Mueller y Hugo Valladares, como parte de la prepa-

centrando la atención en el nuevo esquema general de las estrategias de las corporaciones globales, como “hacedores” de política independientes del Gobierno Norteamericano, y como “modeladores” de la política de los Estados Unidos hacia América Latina.

“La corporación global” es, por supuesto, un “tipo ideal” abstracto, hacia el que tienden la mayoría de las empresas que operan en muchos países, algunas de ellas gigantescas (por ejemplo IBM World Trade) y otras pequeñas, de las que casi no se oye hablar.) Muchos autores llaman a las corporaciones globales “corporaciones multinacionales”, pero hemos preferido el término “globales”, porque “multinacional” da la impresión de que esas empresas fueran propiedad de los países donde operan y manejadas por éstos, cosa muy lejana de la realidad. Estas corporaciones son globales, porque en verdad están orientadas al mundo y la suya es de verdad una “perspectiva mundial”: toda la organización y planificación se hace sin mención alguna de la división internacional, sea del mercado, o del financiamiento, o de la producción. Las corporaciones globales buscan que se les considere como un todo perteneciente al mundo y por supuesto no como “empresas yanquis”, y buscan tanto la integración a nivel mundial de la producción como la homogeneización, también a escala mundial, del consumo; pues no “salen al exterior” para “traer algo a casa”. Las decisiones en los principales centros de operación —y también en los centros locales— se hacen de manera tal que eleven al máximo las operaciones globales de la corporación y no sólo los intereses de la compañía matriz o de los subsidiarios locales.

Las corporaciones globales tienen poderes económicos que rivalizan con los gobiernos de los países en los que operan, y no tanto porque “conspiren” (aunque el caso de la ITT en Chile muestra que las conspiraciones no son ajenas del todo a estas empresas), sino por su forma diaria de planificar y operar. Parte de su ideología consiste en que representan el futuro y, por lo tanto, se encuentran en contradicción con el Estadonación y con las demás ideologías “arcaicas” y “seudo religiosas”, tales como el patriotismo, que deberían ser reemplazadas por la lealtad a las corporaciones globales, en la medida en que son “más racionales”.

Como lo manifestó George Ball, quien dejó el Departamento de Estado de los Estados Unidos para pasarse a la Organización de las Naciones Unidas y luego

la abandonó para ingresar en la corporación global de inversiones Lehman Brothers: “El Estado-nación es una idea muy pasada de moda”, mientras que las corporaciones globales (a las que él llama “ccsmcorporaciones”) son “un concepto moderno elaborado para satisfacer los requisitos de la era moderna”.

Es lógico que el mapamundi de muchas de las corporaciones globales no marque las conocidas fronteras de los países, sino más bien 30 o 40 “centros de utilidad”. Al fin de cuentas, la dinámica fundamental de estas empresas fue enunciada en 1960 por el presidente Eisenhower en Río de Janeiro: “El capital es una cosa muy curiosa que no tiene nacionalidad y que fluye allí donde se lo recompensa mejor.”

En unos cuántos años los lineamientos del nuevo contexto político para los Estados Unidos y las corporaciones globales que operan en América Latina se han hecho claros. Ya se mencionó el “medio ambiente”, cada vez más negativo, que hay en muchos países latinoamericanos hacia las inversiones extranjeras. Independientemente de lo que se quiera significar con el cliché pseudo explicativo del “creciente nacionalismo”, lo cierto es que ya se ha sentido un “cambio” de las reglas del juego³ en gran parte de los países latinoamericanos y en las nacionalizaciones. El gobierno de los Estados Unidos, a pesar de las manifestaciones de preocupación que hace de cuando en cuando, ya ha puesto en práctica su política de “presencia discreta” y de “saludable indiferencia”. Para el gobierno norteamericano (posterior a la guerra de Vietnam) el costo político interno y externo de una intervención militar abierta es tal, que mejor descarta toda diplomacia de cañón.

Al mismo tiempo las corporaciones globales han descubierto que en un mundo de un antinorteamericanismo creciente (o sea, el otro lado de la moneda del nacionalismo en aumento), las intervenciones abiertas del gobierno de los Estados Unidos, desde los desembarcos de “marines” hasta las presiones diplomáticas, son contraproducentes. Las corporaciones globales ya conocen bien hasta dónde llega esto de lo contraproducente —gracias a la política norteamericana de la “presencia intensa”— y por ello han llegado a dictar instrucciones a sus funcionarios para no dejarse ver cer-

ración del próximo libro *Los gerentes de la tierra*. De estas notas, sin embargo, sólo yo asumo responsabilidad.

³ Carta del presidente del Council of the Americas, fechada el 15 de noviembre de 1972.

ca de la embajada norteamericana o del Hotel Hilton. Uno de los miembros del National Security Council, llegó a la conclusión de que el hecho que el Gobierno Norteamericano se involucrara en el asunto de la IPC en Perú, llevó la situación a un impasse y ahora el gobierno de aquel país no puede llegar a un acuerdo sin perder su prestigio. Algunos altos funcionarios de las corporaciones globales gustan de dar ejemplos de lo "poco cooperativos" y "poco comprensivos" que son muchos de los embajadores norteamericanos.⁴ John Gallagher, encargado de las operaciones de Sears en América Latina se quejó de que el embajador norteamericano en Colombia "no entiende nuestra situación (es decir, la situación de Sears en Colombia)... como se lo dije a Meyer (secretario de Estado adjunto para asuntos latinoamericanos)".⁵ Según Gallagher, el embajador norteamericano piensa que el gobierno está haciendo reformas democráticas positivas en interés del pueblo, mientras que desde la perspectiva de Sears, lo que el presidente Pastrana está haciendo, entre otras cosas, es llevar a Colombia a una economía controlada por el Estado, con tiendas estatales ("cooperativas"), lo que va en contra de sus intereses. En palabras del propio Gallagher, "entre la imagen del capitalismo del *laissez-faire* y la del socialismo del Estado, Sears siempre preferirá la primera". De manera similar, Goodsell cita al presidente de una corporación global que opera en Perú y que le dijo "que sentía con bastante amargura cómo el Departamento de Estado se apartaba de la filosofía del 'Estado benefactor' en América Latina, por su defensa de las 'fuerzas radicales'".⁶

Bajo Nixon-Kissinger, el Gobierno Norteamericano cambió de manera definitiva la consideración de que América Latina era una zona de alta prioridad para los intereses de seguridad nacional de su país.* Y es que hay

⁴ Esto concuerda con Bloomstrom y Cutter, "The Foreign Private Sector in Peru"; en Daniel A. Sharp (ed.), *U. S. Foreign Policy and Peru* (Austin, Texas, University of Texas Press, 1972), pp. 267-8.

⁵ Entrevista, diciembre 5, 1972.

⁶ Charles Goodsell, "Diplomatic Protection of U. S. Business in Peru", en Sharp, *op. cit.*, p. 255.

* Aún hay de vez en cuando, empero, denuncias simuladas del Departamento de Estado, sobre la amenaza continua que significa Cuba para la seguridad del resto del hemisferio, pero este "retroceso" respecto de los lineamientos generales es sólo explicable como una manera de apaciguar al ala derecha del partido republicano, incluyendo a los gusanos e incluso al buen amigo de Nixon, Bebé Rebozo, y a su valet cubano exiliado. La actual política norteamericana referente a Cuba, probablemente se mantiene debido, entre otras causas, a la insistencia de

una buena cantidad de razones para esta manera de percibir a América Latina en términos de la "seguridad nacional". Entre ellas destaca, sin duda, el "alto" con la Unión Soviética, que se sustenta en la verificación de que los soviéticos no son conspiradores internacionales (a la manera del finado J. Edgar Hoover), sino un Estado-nación con muchas necesidades (inclusive la de satisfacer enormes demandas de bienes de consumo) que podrían hacer deseable su participación, en sociedad con los Estados Unidos, como firmante de contratos comerciales con corporaciones globales importantes en los Estados Unidos. No sólo la amenaza de Krushchev de sepultar a los Estados Unidos, sino también el anuncio (en enero de 1961) del apoyo soviético a las "guerras de liberación nacional", parecen ya un pasado muy lejano (los soviéticos dudan incluso si deben hacer préstamos al gobierno marxista de Chile). Los submarinos ICBM y los Polaris han alterado los anteriores conceptos geográficos sobre seguridad, que ahora ya no resultan adecuados (aunque los burócratas del Pentágono sean los últimos en admitirlo); y más aún, las masas pobres en América Latina ya no se consideran como una amenaza a la seguridad de los Estados Unidos, pues Nixon, como veterano de la política de indiferencia, considera que no hay evidencia alguna de una correlación positiva entre la pobreza y los levantamientos comunistas, y en el caso de que ocurrieran, la "vietnamización" y la "guerra electrónica" podrían ser muy efectivas.⁷

Por lo que se refiere a los pobres, los principales problemas económicos y sociales latinoamericanos quedan más allá del mesianismo norteamericano. De cualquier manera, cada vez es menor la voluntad —tanto popular como del Congreso Norteamericano— para los programas de ayuda externa —dados los sentimientos de haberse "regalado suficiente" y las críticas radicales a la misma— como queda de manifiesto con el veto del senado norteamericano en 1971 a la ayuda externa. Entonces, la "última esperanza", si uno insiste en "preocuparse", es la empresa privada extranjera.

El señuelo de la creciente sociedad de consumo, es visto como la mejor forma de control social e incluso

Kissinger, quien por sus principios neometernicheanos cree que el asunto de la seguridad en relación a Cuba debe ser arreglado *directamente* con la Unión Soviética.

⁷ Para corroborar este punto véase Mark L. Chadwin, "Foreign Policy Report/Nixon Administration Debates New Position Paper on Latin America", *National Journal*, vol. 4, núm. 3, enero 15, 1972, p. 100.

como un sustituto bastante aceptable de la libertad política.⁸

La política de los Estados Unidos está también menos orientada a la seguridad nacional (entendiendo por esto la definición que se dio durante la guerra fría) porque las corporaciones globales que proceden de los países capitalistas están descubriendo que se puede hacer buenos negocios con gobiernos comunistas, socialistas, nacionalistas e izquierdistas de cualquier tipo. Como lo dijo uno de los estrategas de más alto nivel de una corporación global: "El socialismo no es el fin del mundo. La estabilidad es de gran ayuda. Además creo que llevar nuestras empresas a los países comunistas y socialistas es lo mejor que podemos hacer para la paz mundial."⁹

En vista de todos estos hechos, no es de sorprenderse que el ejecutivo más alto de la General Electric, F. J. Borch, desee que el Gobierno Norteamericano vaya más allá de la política de la guerra fría, o como lo dijo en una reunión de altos ejecutivos: "Es tiempo que los Estados Unidos desarrollen una política externa económica en lugar de una política externa política."¹⁰

La supervivencia y expansión de las corporaciones globales en América Latina, no sólo tiene que enfrentarse al "creciente nacionalismo" en la región y a su consecuencia en lo contraproducente que resultan las intervenciones gubernamentales de los Estados Unidos, sino también se tiene que enfrentar al "creciente nacionalismo" en los Estados Unidos mismos, porque además de las diversas formas que asumió la opinión pública de derecha e izquierda después de la guerra de Vietnam, exigiendo "la vuelta a casa" de Norteamérica, las corporaciones globales en expansión han engendrado un

⁸ Como se verá claro a lo largo de este trabajo, el Council of the Americas es el grupo de interés más importante de las 200 o más corporaciones globales de origen norteamericano con operaciones bastante amplias en América Latina. El Council considera que sus empresas controlan más del 80 por ciento de la inversión extranjera en América Latina. Un memorándum especial recomienda a sus miembros emplear la consigna: "La democracia del consumidor es mucho más inteligente que la democracia política", por considerarla "apropiada para ser citada en discursos, artículos, publicaciones y en la conversación diaria". Resulta evidente que el Council está ya elaborando su ideología.

Council of the Americas, memorándum from Henry Geylin, ejecutivo vicepresidente, julio 26, 1971.

⁹ Saadia Schorr, General Electric, entrevista, diciembre 4, 1972.

¹⁰ Discurso, National Foreign Trade Council, noviembre 1972.

gran número de enemigos dentro de los Estados Unidos. Por ejemplo, entre muchos obreros industriales hay un creciente sentimiento de que en este momento de tan altos niveles constantes de desempleo y de inflación cada vez mayor, las corporaciones globales exportan trabajo a través de sus fábricas en el exterior y mediante la venta de tecnología a los "competidores" (por ejemplo las industrias electrónicas japonesas), todo ello con la ayuda de los incentivos impositivos y de la evasión de impuestos, por lo tanto con la ayuda de los impuestos que pagan los mismos obreros norteamericanos.

Para 1968, el valor de la producción de las empresas de origen norteamericano fuera de los Estados Unidos, fue cuatro veces el total de las exportaciones de ese país. La ley Hartke-Burke que cuenta con fuerte apoyo de la AFL-CIO, amenazó con restringir severamente las operaciones de las corporaciones globales con sede en los Estados Unidos. En esta situación, no se debe pasar por alto que el hecho de haber sepultado la política de la guerra fría, ha relajado los vínculos de lealtad nacional, que incluían un amplio apoyo de la clase obrera para un consenso efectivo que hizo posible la política de Kennedy de la "presencia intensa", y de "pagar cualquier precio, soportar cualquier carga y luchar contra cualquier dificultad" para "la defensa de la libertad" en el exterior.

La economía política de toda esta serie de intereses divergentes se ve acentuada por el "desligamiento" de la ayuda externa en América Latina. Hacia fines de la administración Johnson, el 99 por ciento de los dólares destinados a la ayuda para esta región estuvieron "ligados"; es decir, tenían que emplearse para comprar en los Estados Unidos a las empresas norteamericanas, de manera que la "ayuda externa" era en buena parte aceptada por el Congreso como forma de ayudar la competitividad debilitada de las exportaciones norteamericanas y permitir así la creación de empleos en los Estados Unidos. Pero el primero de noviembre de 1969, en una jugada totalmente opuesta por la AFL-CIO, Nixon "desligó" los préstamos de la AID, para que se pudieran hacer compras en cualquier lugar de América Latina.¹¹ Dado el enorme control que tienen las empresas con sede en los Estados Unidos sobre las exportaciones latinoamericanas, este "desligamiento" sólo sirvió para aumentar los negocios y utilidades de las mis-

¹¹ Richard Nixon, "Address to the Inter-American Press Association", Washington, D. C., octubre 31, 1969.

mas corporaciones globales, aun a pesar de que ello representaba quitar empleos dentro de los Estados Unidos. A esto es precisamente a lo que se había referido la AFL-CIO cuando denunció el continuo “establecimiento de fábricas en países donde los salarios son muy bajos”.¹² (Sin duda que esta oposición del sindicato norteamericano al “desligamiento” contribuyó al conocimiento de que los programas de ayuda externa son donativos para las empresas con sede en los Estados Unidos.) La cohesión política interna en Norteamérica, se ha visto debilitada por el “creciente nacionalismo” de los obreros norteamericanos, en lucha por la defensa de sus intereses en la producción capitalista interna (empleos y salarios), y el creciente “transnacionalismo” de algunos sectores capitalistas muy influyentes que actúan por la necesidad capitalista de expandirse y aumentar las utilidades de la corporación (a nivel de la casa matriz) y de conquistar su parte en el mercado mundial (“libre comercio”).

Entre el amplio número de enemigos de las corporaciones globales, están también las corporaciones nacionalistas: las empresas en otros sectores (generalmente de tecnología más vieja), que requieren tarifas proteccionistas (protección arancelaria e incentivos en lugar del libre comercio) y también aquellas que dependen de los subsidios federales y de los presupuestos del Pentágono (a los que se oponen más las corporaciones globales, aunque algunas de ellas tengan jugosos contratos con el Departamento de Defensa, por ejemplo IBM o Ford, pero que se *benefician* de los gastos militares, sin por eso *depender* de ellos). En los últimos años de la década de los 60, las corporaciones globales comenzaron a oponerse cada vez más y más, en privado y en público, al militarismo norteamericano y a las políticas de guerra en el sudeste de Asia, así como a los grandes gastos militares. Esto se debió a diversas razones. La más conocida, fue la crisis en la balanza de pagos, que culminó con las restricciones impuestas por el presidente Johnson a la exportación del capital de las corporaciones globales, mismas que no resultaron sino simples molestias y no obstáculos totales, pues las poderosas empresas desarrollaron sus mecanismos de evasión. Otro factor importante es que el militarismo norteamericano ha tenido por resultado la decadencia de los atractivos de su mercado, en gran medida debido a la inflación

¹² Declaración del Consejo Ejecutivo de la AFL-CIO, en *The Congressional Record*, Senado, marzo 23, 1970.

y la inquietud política interna. Asimismo, la sensibilidad de las corporaciones globales frente al creciente antinorteamericanismo en Europa Occidental, la zona del Pacífico y los países subdesarrollados, motivado en buena medida por la guerra en Vietnam, les hizo darse cuenta que era necesario hacer desaparecer a esta guerra de los temas de la opinión pública mundial. Finalmente, las tendencias “trans-ideológicas” en la ideología de las corporaciones globales, es decir, su evaluación precoz de las posibilidades para negocios en las sociedades no-capitalistas (e incluso —como lo dejó saber el presidente del Bank of America— en Vietnam del Norte, aunque sea comunista), en parte detenidas por el militarismo de la guerra fría norteamericana, les hizo oponerse a un Pentágono con ideas de “presencia intensa”.

Con el aflojamiento de la cohesión política interna y con los intereses en conflicto puestos en movimiento, las corporaciones globales encuentran cada vez más impedimentos políticos dentro de los Estados Unidos. Un testimonio adicional sobre el desarrollo de estas presiones entrecruzadas, todas ellas con influencia sobre la política de los Estados Unidos y que limitan la capacidad de las corporaciones globales para beneficiarse del tradicional engranaje de intereses entre los funcionarios del gobierno y los ejecutivos y dueños de las corporaciones globales, es el menor apoyo del Congreso para la ayuda externa y para la Corporación para las Inversiones Privadas en Ultramar (OPIC).

El senador Frank Church y muchos otros sostienen que la oposición a los programas de ayuda externa se debe en buena medida a una conciencia creciente de que es un donativo para la expansión de las empresas en el exterior, pues “hemos inyectado [en el Brasil] dos billones de dólares desde 1964 para proteger un clima favorable para las inversiones norteamericanas, que suman alrededor de 1.6 billones de dólares”.¹³ Aunque la OPIC ha representado un paso muy importante en la historia de las nuevas estrategias de las corporaciones globales, como actores políticos (como lo veremos más adelante), la fuerte indemnización con los dólares de los impuestos que ésta pagó a empresas como la ITT y la Kennecott después de las expropiaciones chilenas, llevaron a una revocación del apoyo del Congreso para la OPIC.

¹³ *United States Policies in Brazil*, Audiencia ante el Subcomité de Asuntos Occidentales del Comité de Relaciones Exteriores del Senado, 92 Congreso, Primera Sesión, mayo 4, 5 y 11, 1971, pp. 164-5.

(Un importante miembro del equipo del Comité de Relaciones Exteriores, dirigido por el senador William Fulbright, dejó saber que éste “no puede ya esperar a que vengan a pedir más dinero” —los de la OPIC. De ahí que muchos directores de las empresas consideren que la OPIC ha “muerto”).¹⁴

En la situación actual, el gobierno de los Estados Unidos se ve imposibilitado para ser el “policia” del mundo (y por supuesto para ser el oficial de seguridad de las corporaciones globales), y por lo tanto las empresas no pueden confiar en sus tradicionales alianzas “domésticas”. Aquellas corporaciones globales que quieran sobrevivir o expandirse en América Latina (hay pruebas de que muchas lo desean, a pesar de la propaganda que dice lo contrario) deberán desarrollar nuevos recursos y nuevas estrategias políticas. Como nos lo dijo David Rockefeller en una entrevista el 6 de diciembre de 1972: “Es un juego totalmente nuevo”, o como lo manifestó John Gallagher, vicepresidente de Sears (y vicechairman del Council of the Americas, un grupo de más de 200 corporaciones globales norteamericanas con amplias operaciones en América Latina y que representa más del 90 por ciento de todas las inversiones norteamericanas en la región), frente a los miembros del Council of the Americas, luego del informe que presentara un miembro del National Security Council:

Todo esto nos debe llevar a la conclusión de que, en lo que se refiere a la inversión privada norteamericana en América Latina, nosotros, los miembros de la comunidad de negocios, estamos totalmente solos... y puesto que estamos solos, entonces debemos actuar por nuestra propia cuenta.¹⁵

¿Qué es lo que pueden hacer las corporaciones globales “por su propia cuenta”?

A pesar del puesto que ocupan en la batalla dentro de los Estados Unidos, las empresas no están cediendo, sino más bien se están preparando para la lucha contra la aprobación de la ley Hartke-Burke y para enfrentarse en audiencia al Subcomité de Relaciones Exte-

¹⁴ Véase también el artículo de Peter Gabriel, “MNCs in the Third World: Is Conflict Unavoidable?”, *Harvard Business Review*, julio-agosto 1972, pp. 93 y ss. Gabriel escribió el artículo cuando era miembro de la firma de consultores McKinsey and Co., Inc.

¹⁵ Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, vol. 7, núm. 3, pp. 10-11.

riores del Senado, encargado de la investigación de las corporaciones multinacionales (el senador Church). Dicha ley Hartke-Burke (ya sea en su totalidad, o en parte, lo que parece más factible) es la más importante legislación sobre la política de los Estados Unidos en América Latina,¹⁶ según lo manifestaron los del Council of the Americas en sus memoranda y en su última reunión anual. Además, están preparando trabajos y estudios para poder sostener el punto de vista que les interesa y que permita a cada uno de los ejecutivos de sus empresas contar con textos y pruebas para contrarrestar los argumentos de sus oponentes. Uno de los signos más patentes de las nuevas alianzas, es que las corporaciones globales están movilizándolo “a los gobiernos latinoamericanos, los obreros, negocios y medios de comunicación” para reforzar su apoyo en el Congreso.¹⁷

En su discurso del primero de mayo, en el Detroit Economic Club, David Rockefeller pidió a los directivos de las corporaciones globales que se lanzaran a una “cruzada en pro del entendimiento”. El chiste, según lo admitieron algunos de estos ejecutivos, es no exagerar los beneficios acumulados para los Estados Unidos, de manera que los latinoamericanos sientan que son explotados, o como lo dijo Lee Morgan de Caterpillar Tractor, miembro muy activo en esta campaña en favor de las corporaciones globales, la única posibilidad que queda es la de “ganar y ganar” (“yo gano, tú ganas, todos ganamos y nadie pierde”).

La otra táctica principal que están a punto de poner en marcha las corporaciones globales, es la que reconoce que el “problema del empleo” es el corazón de la lucha en el Congreso. Los métodos tradicionales de apoyo serían finalmente inútiles si un congresista tuviera que enfrentarse al desempleo en su distrito o Estado, de manera que esta lucha dentro del Congreso no sólo estaría dirigida contra la ley Hartke-Burke, sino también en favor de una legislación que proporcione empleos dentro de los Estados Unidos. Con todo y que no es muy optimista, dado el ambiente que reina en el Congreso, el *chairman* de la General Electric, F. J. Borch (junto con otros) busca la manera de hacer más competitivas las exportaciones de los Estados Unidos,

¹⁶ En la más reciente reunión anual del Council of the Americas, los ejecutivos colocaban juntos al presidente Allende y al senador Church, como “los equivocados” o “los enemigos”.

¹⁷ Council of the Americas, Memorandum de Michael D. Miller, Washington, D. C., office of the Council, marzo 6, 1972.

sin disminuir las ganancias de los principales exportadores, como la General Electric, sino mediante una serie de movimientos gubernamentales que incluyen: devaluaciones del dólar; restricciones a los turistas y a sus compras en el exterior; retrasos en las reformas sobre el medio ambiente y la seguridad, para “mantener a América competitiva” o subsidios gubernamentales para cubrir los costos de tales reformas; impuestos sobre las exportaciones indefinidamente aplazadas (por el nuevo organismo gubernamental DISC); préstamos aumentados del Export Import Bank (que, por supuesto, cooperen con la expansión de las corporaciones globales en América Latina y otros lugares, ayudándoles a conseguir equipo norteamericano a muy bajo o ningún costo de capital para las casas matrices de las empresas); descuentos de los impuestos para compensar sus “costos sociales” (seguridad, legislación contra la polución, legislación de protección al consumidor; impuestos para seguro social, salario mínimo y “compensaciones y ayuda de desempleo para los huelguistas” [1]). Este ataque tan refinado contra las restricciones propuestas para las empresas va muy bien con la canción de Borch, que dice: “Es tiempo para los Estados Unidos de desarrollar una política externa económica en lugar de una política externa política.”¹⁸

Al mismo tiempo que están desplegando todos sus esfuerzos en los Estados Unidos para mantener flexibles sus operaciones, las corporaciones globales están elaborando sus estrategias políticas para América Latina. Como lo dijo John Gallagher, de Sears, el primer paso al iniciar los esfuerzos diplomáticos propios (además del que ya se mencionó, que es el esfuerzo por no parecer yanqui o ligado con los hoteles Hilton, etcétera) consiste en reconocer lo contraproducente que resulta la diplomacia del Departamento de Estado de los Estados Unidos, y lo mejor es romper de una vez con ella. Esto significa oponerse a la aplicación de la Enmienda Hickenlooper,¹⁹ que sólo agravaría la crisis y podría herir el orgullo de los gobiernos anfitriones (la sola amenaza de la enmienda tuvo ese efecto en el asunto de la IPC en el Perú, razón por la cual algunos de los ejecutivos de la central mundial de la empresa —Standard Oil— se

¹⁸ Discurso “The Future of International Trade”, National Foreign Trade Council, noviembre 13, 1972.

¹⁹ De hecho la Hickenlooper nunca ha sido empleada en América Latina, pero la sola amenaza de su aplicación resulta contraproducente.

opusieron a su aplicación).²⁰ Por lo tanto, no es necesario explicar que también las corporaciones globales se oponen mucho más a las leyes de suspensión obligatorias (es decir, a aquellas cuya aplicación oficial no depende en última instancia del presidente).

En Washington se pensó²¹ que la declaración política de Nixon, el 19 de enero de 1972 (en el sentido de que no habría más ayuda bilateral para aquellos países que expropiaran sin establecer “medidas justas” para indemnizar a los ciudadanos norteamericanos), tenía la intención de disipar el ambiente tan caldeado del Congreso con el objeto de promover las leyes de suspensión obligatorias, por ejemplo la House Amendment (que fue retenida después de la declaración del presidente), acompañando una ley que proporcionara 900 millones de dólares destinados al Fondo de Operaciones Especiales del BID (cuyos préstamos están en gran parte reservados para las corporaciones globales que operan en América Latina, ya sea de manera directa o indirecta). Esta ley hubiera logrado llevar al secretario del Tesoro (más testarudo que el secretario de Estado)²² a ordenar a los directores norteamericanos de las instituciones internacionales de préstamos para el desarrollo, que vetaran todo préstamo al país que expropiara cualquier propiedad que estuviera en más del 50 por ciento en manos de ciudadanos norteamericanos.

Mientras que las corporaciones globales en América Latina insisten cada vez más en que lo mejor para ellas es que las dejen actuar por su cuenta, todavía hay funcionarios del Gobierno Norteamericano que quieren meterse con las corporaciones de origen norteamericano en el exterior; por ejemplo, este conflicto se vio muy claro cuando el secretario de Estado adjunto, Charles Meyer, se dirigió a la sesión del 6 de diciembre (1972), del Council of the Americas y exigió “más participación gubernamental con el sector privado”. Después de esto, John Gallagher, el de Sears Roebuck (la corporación a la que Meyer renunció para asumir su cargo oficial), nos manifestó en una entrevista que tanto él como la mayoría de los miembros del Council no estaban de acuerdo con Meyer y creían que el papel del gobierno

²⁰ La sola amenaza de la enmienda Hickenlooper tuvo estos efectos en el caso del Perú con la IPC. Como lo informa Goodsell, *op. cit.*, algunos de los principales ejecutivos de la ESSO se opusieron a su aplicación.

²¹ Mark L. Chadwin, “Nixon’s Appropriation Policy Seeks to Soothe Angry Congress”, *National Journal*, vol. 4, núm. 4, enero 22, 1972.

²² *Idem.*

de los Estados Unidos debería limitarse a los grandes préstamos para el Export-Import Bank, a algunas negociaciones muy especiales entre los gobiernos —y mencionó el ejemplo de la contaminación de los campos de brea y alquitrán en Venezuela— y a algunos discursos del presidente Nixon donde reconociera y alabara los logros en las ciencias y las artes de distinguidos latinoamericanos.

En una entrevista con Meyer, sostenida poco después, él dijo que estaba consciente de las diferencias, pero que ahora que estaba en el gobierno había entendido por primera vez “que hay cientos de gentes sinceras en el Departamento de Estado, que comparten el prejuicio antinegocios del público norteamericano en su mayoría y que como de todas maneras se van a ver involucradas en el asunto, mejor lo estuvieran de una vez y con una maquinaria más formal”. Tomando en sus propias manos la diplomacia, las corporaciones globales confían más en las relaciones de tipo directo, empresa-gobierno, e incluso el Council of the Americas, pasando por alto al Departamento de Estado, ha organizado varias “delegaciones de alto nivel” formadas por directivos de las corporaciones globales, que visitaron varios países; por ejemplo, Argentina (“para auxiliar al sector privado de ese país en sus gestiones a fin de convertir la ley propuesta para regular las inversiones extranjeras en un instrumento efectivo para el desarrollo de la Argentina”),²³ Venezuela, México y sobre todo algunos de los países del Pacto Andino. (Después se informó por estas delegaciones que los generales peruanos “dieron indicaciones muy interesantes de la flexibilidad de su pensamiento”²⁴ y que el gobierno colombiano había suspendido el artículo más fuerte del código, “una vez que les explicamos que podríamos tomar venganza deteniendo cualquier nueva inversión”).²⁵ El Vicepresidente del Council of Americas, resumió lo sucedido en 1971 de la siguiente manera:

Hay todo un nuevo sistema al que podemos llamar el papel diplomático de las corporaciones multinacionales... (luego citó algunos ejemplos de reuniones entre gobiernos y empresarios) pues la diplomacia de las corporaciones es un nuevo fenómeno muy

estimulante al que vamos a dedicar nuestros mejores esfuerzos.²⁶

A esto, John Gallagher, de Sears, agregó:

Yo puedo testimoniar por mi propia participación en la misión del Council en Perú durante el mes de enero y en la misión a Colombia durante el mes de marzo, que estos intercambios sí funcionan.²⁷

Además de las delegaciones especiales de alto nivel, el Council of the Americas (que recientemente cambió su nombre del anterior —Council For Latin America— para adaptarse a su nueva ideología supranacional), mantiene embajadores permanentes en algunos centros de operación en América Latina y en Washington. El “embajador” del Council en Perú, Humberto Cortina, que ha sido muy activo desde la llegada al poder de los generales “revolucionarios” que nacionalizaron la IPC y “casi no habían tenido ningún contacto con ejecutivos extranjeros”, informó en una especie de diario:²⁸

Yo seguí... estableciendo contactos personales con miembros del gobierno (peruano) y mi círculo de relaciones con sus funcionarios se fue ampliando conforme pasaban los meses. Comencé entonces a organizar una serie de cenas en mi casa, donde se reunían funcionarios del gobierno y directores norteamericanos para discutir de manera abierta y seria. Durante el periodo en el que las relaciones entre el Perú y los Estados Unidos estaban más tensas... me dediqué a mantener los contactos personales tanto con unos como con otros, de manera que pude conservar abiertos los canales de comunicación por intermedio de mi persona. En el mes de junio pudimos constatar la efectividad de mis esfuerzos con el gobierno... pues fui invitado... por una destacada figura del mismo para traer a un grupo de ejecutivos norteamericanos para acompañarlo a él y a otros funcionarios en una comida en su club de reunión, el Club Militar. Desde entonces estas invitaciones de parte de los peruanos se han repetido con frecuencia. Otra prueba del desarrollo que han alcanzado nuestras relaciones fue... cuando dimos la oportunidad al Ministro de Relaciones Exteriores del Perú, general Mercado, para explicar el punto de vista de su gobierno a los miembros del Council en Nueva York, mientras aquél asistía a las sesiones de la Asamblea General de la ONU.

²³ Council for Latin America (ahora Council of the Americas), *Report*, enero 1970, vol. 6, núm. 2, p. 5.

²⁴ Council of the Americas, *Annual Report*, 1971, p. 3.

²⁵ Entrevista con John Gallagher, diciembre 5, 1972.

²⁶ Henry R. Ceyling, Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, pp. 4-5.

²⁷ Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 10.

²⁸ Council for Latin America, *Report*, enero 1970.

Esteban Ferrer, coordinador del equipo del Council, observó sobre la experiencia de las corporaciones globales en el Perú: "Esta necesidad de comunicarse con la élite política en surgimiento, ya sea con uniforme o sin él, es quizás la lección más importante que nos ha dado el Perú." Por esta razón recomienda a las empresas en ese país "hacer un esfuerzo por identificar a la inversión extranjera con los objetivos sociales y políticos que los jóvenes oficiales parecen sostener con tanta firmeza".²⁹

Por supuesto que no nos sorprende esta creciente armonía que parece darse entre los modernos militares del Perú, orientados hacia la tecnocracia (y que también se consideran supra ideológicos, o sea, más allá del capitalismo y del comunismo), y los también tecnócratas del mundo de los negocios, pues como lo manifestó un ejecutivo de estas empresas: "Si usted quisiera comprar tecnología, ¿se dirigiría al Departamento de Estado o a la IBM?" La diplomacia de las corporaciones globales está basada sobre la reciprocidad de las necesidades tecnocráticas y no tiene que cargar con los requerimientos poco comerciales de la burocracia norteamericana encargada de la seguridad nacional, que se ocupa de pactos de defensa, votos en la ONU, atención al prestigio, etcétera.

Las empresas tratan "por su propia cuenta" de compensar la política de la "presencia discreta", tan necesaria para Washington, con la movilización deliberada de sus aliados locales en cada "centro de importancia"; por ejemplo, la creación de la comisión de hombres de negocios Brasil-Estados Unidos, misma que se ha llegado a convertir en "el vocero principal de todo el sector privado interno y externo del país".³⁰ La táctica en casi todos los países latinoamericanos, ha sido la de "integrar" a toda la "comunidad" extranjera de negocios dentro de las principales organizaciones nacionales de negocios (y donde no las hay, los intereses extranjeros se han encargado de "organizar a los negociantes nacionales"). Como lo manifestó el representante del Council en América Central:

Así, pues, integramos las comunidades extranjeras de negocios dentro de las nacionales, disminuimos sus

figuras y damos mayores oportunidades al punto de vista del inversionista extranjero para ser escuchados por el gobierno, puesto que ahora se apoya en la autoridad de los negocios nacionales.³¹

(Lo que ofrecen a cambio las corporaciones globales para sus aliados en América Latina, es conseguirles apoyo en Washington, pues con relativa frecuencia grupos de alto nivel de los gobiernos y negocios de los países latinoamericanos viajan a los Estados Unidos para reuniones con el Council of the Americas, mismo que les "proporciona contactos y hospitalidad" —inclusive a los oficiales de la Escuela de Altos Estudios Militares del Perú. De ahí es que el Council of the Americas se considere como "probablemente el mejor foro electoral para Latinoamérica en los Estados Unidos".³²)

La "desgubernamentalización" o "privatización" de la representación de los intereses externos de los Estados Unidos, se puede ejemplificar con el apoyo intensivo que prestó el Council, moviéndose entre los principales congresistas norteamericanos en favor de los intereses de los plantadores colombianos de café en el Acuerdo Internacional del Café y, además, con la preparación, por la central del Council en Washington, de una "lista de prensa" a fin de conseguir apoyo para una mayor participación en el mercado norteamericano del azúcar.³³ El Council está incrementando, además, el empleo de los medios de comunicación masiva para influir en la opinión pública y en las élites políticas en América Latina. Para citar algunos ejemplos de estas actividades desarrolladas en un solo año, mencionaremos: 24 anuncios en la radio y televisión argentinas, sobre el papel positivo de la empresa privada, empleando un tiempo cuyo valor llegaba a los 200 mil dólares y abarcando a un público de más de 4 millones de personas; distribución de 530 mil folletos de propaganda en toda Latinoamérica; anuncios continuos en 35 publicaciones periódicas con un alcance de 15 millones de personas; inclusión de 5 artículos de tipo *político* en periódicos latinoamericanos y en estaciones de radio, escritos por el Council Script Service (una oficina especializada en escribir artículos), firmados por periodistas locales (solamente en los periódicos colombianos se publicaron más de

²⁹ Esteban Ferrer, "Peru: The General as Revolutionary", *Columbia Journal of the World Business*, noviembre-diciembre 1970, pp. 37 y ss.

³⁰ Council of the Americas, *Report*, junio 1971.

³¹ Orlando Bertolone, Council for Latin America, *Report*, enero 1970.

³² Council of the Americas, *Annual Report*, 1971, p. 9.

³³ *Idem*.

250 columnas mensuales durante los primeros cinco meses de 1971). Tal penetración causaría envidia incluso a la Agencia de Información Norteamericana (USIA), que cada vez ha quedado más desplazada. La diplomacia de las corporaciones globales sobrepasa a las esferas gubernamentales. Como lo informó el representante del Council en el Perú:

Hemos ampliado los contactos de la comunidad norteamericana de negocios mucho más allá del nuevo gobierno, pues en los desayunos en mi casa o en las reuniones formales en la Cámara Americana de Comercio, nuestros directivos han podido conocer a líderes de los partidos políticos, de la iglesia, del movimiento obrero, de las universidades, de las asociaciones profesionales y hasta de los barrios bajos.³⁴

Esta manera de solidificar alianzas nuevas mediante un alcance tan amplio de las actividades y un compromiso tan intenso con los asuntos locales, va de acuerdo con la ideología administrativa de los gerentes de las corporaciones globales, como lo destacó Harvey Shwartz, el vicepresidente de la Rockefeller International Basic Economy Corporation (IBEC): "La responsabilidad de los negocios va más allá del manejo de sus asuntos inmediatos. Las empresas deben comprometerse en el manejo del cambio."³⁵ Una buena parte de este manejo del "medio ambiente" (palabra empleada por las corporaciones globales) está detrás de la cortina de humo del lema del Council: "Primero, ciudadanos; después hombres de negocios." Algunos de los directivos han solicitado ya a cada empresa que invierta el 2 por ciento de sus ganancias en programas destinados a ganar simpatizantes entre los grupos de influencia, principalmente entre los estudiantes y militares.

Sin embargo, para ganar aliados la diplomacia no es suficiente por sí sola, pues no hay nada como una buena tajada del pastel para asegurarse al aliado, y no son pocos los latinoamericanos que desean ser aliados con participación, como tampoco faltan maneras de arreglar esa participación. En primer término, están los nombramientos ejecutivos. Cada vez son más las corporaciones globales que buscan un equipo ejecutivo local no norteamericano. Hay, por supuesto, dificultades de "adaptación cultural". Sears Roebuck, por ejemplo, ya ha renunciado a su proyecto de transferir el sistema norteamericano de bonificaciones a la cultura

"más socialista" de los latinoamericanos, pues, según parece, el personal de estos países piensa que los ingresos extras deberían dividirse equitativamente, lo que significa para Sears la anulación del propósito del sistema norteamericano de bonificación. A pesar de éstas y otras dificultades, las empresas consideran a los "nacionales" políticamente necesarios y, por supuesto, mucho más baratos que los "expatriados" (algunas empresas consideran que una de las dificultades con los expatriados norteamericanos es que con el tiempo tienden a perder la perspectiva de la central y se "vuelven nativos", de manera que si no se emplean nacionales una parte de la estrategia de las corporaciones globales deberá ser la de no mantener a sus gentes demasiado tiempo en un mismo lugar).³⁶

Otra forma de hacer alianzas es empleando las bolsas de valores locales (y de hecho, a veces creándolas) para vender acciones no sólo de las subsidiarias locales, sino incluso de la corporación global.

Como la estrategia general de las corporaciones globales para el control del mercado mundial y de la producción, integrada también a escala mundial, hace cada vez más difícil la nacionalización de una subsidiaria local, las élites que tienen intereses en la compañía mundial, seguramente pensarán dos veces las ventajas personales que pueda representarles el "volverse nacionalistas". Todavía más, la táctica política de vender acciones en todas las bolsas de valores de América Latina, tiene la ventaja adicional de penetrar en el mercado local del capital. (No debe olvidarse que las corporaciones globales pueden decidir los precios de las importaciones y exportaciones y decidir los costos de cada subsidiaria, para así maximizar sus ganancias en aquellas empresas que representen más ventajas para la corporación matriz, según lo considere mejor el centro de decisión.)

El secretario adjunto Charles Meyer afirmó ante los ejecutivos de las empresas, que su primera recomendación sería establecer un plan de compra de acciones para los empleados latinoamericanos.³⁷

Para muchas de las corporaciones globales que operan en América Latina, la nueva tendencia es más bien

³⁶ Entrevista, diciembre 5, 1972.

³⁷ Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 6. Vale la pena anotar que Meyer fue ejecutivo de Sears y siguió la doble táctica con los obreros de los Estados Unidos, como lo hicieron las principales corporaciones globales, de elaborar planes anti-sindicatos y de "reparto de utilidades" mediante la compra de acciones con sus ganancias.

³⁴ Council for Latin America, *Report*, enero 1970.

³⁵ Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 12.

hacia operaciones (empresas) conjuntas, que son, como las ventas locales de acciones, una aplicación de lo que podría llamarse el principio de la "presencia prismática" (*prismatic profile*); es decir, disipar la imagen del imperialismo yanqui. Las operaciones (empresas) conjuntas tienen la ventaja de que la mayoría de los capitalistas latinoamericanos³⁸ se sienten más seguros si colocan sus valores en el mercado internacional del capital (mediante una cartera de inversiones) o en una sociedad con la empresa global, que tiene más recursos y más prestigio. También, como lo apuntó el presidente de la OPIC, el 100 por ciento de propiedad norteamericana es "poco inteligente".³⁹ Los socios locales pueden ocuparse activamente de la defensa política de la corporación. El acuerdo es, en consecuencia, ventajoso financieramente para la corporación, sobre todo gracias a su capacidad para trasladar las ganancias con muy pocas restricciones. Entonces, el 100 por ciento de propiedad extranjera no sólo resulta ser poco inteligente, políticamente, sino que innecesariamente caro.

Con bastante frecuencia, los gobiernos nacionales son socios en las operaciones (empresas) conjuntas y aunque suministran el 80 o 90 por ciento del capital, reciben sólo la mitad o menos de la "propiedad".⁴⁰ Un estudio reciente de la ONU muestra que las empresas extranjeras manufactureras en América Latina, están financiadas en un 83 por ciento con recursos del país "anfitrión", de manera que las corporaciones globales no sólo obtienen los beneficios políticos de la "presencia prismática", sino que también reducen los riesgos financieros que pueden afectarlas. Las corporaciones globales adquieren acciones no sólo con capitales sino con los intangibles: experiencia administrativa, control de tecnología, acceso a los mercados, prestigio de marcas registradas, etcétera. Una estrategia política reciente (también del tipo de la "presencia prismática"), es que

³⁸ La investigación de Charles Raw sobre los inversionistas de la I.O.S. y Granco, mostró que en América Latina muchos miembros de la clase media también buscan su seguridad en las aguas internacionales del capital.

³⁹ Bradford Mills, presidente de la OPIC, en una declaración en el Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 7.

⁴⁰ Nuestras investigaciones han mostrado que aproximadamente la mitad de las llamadas nuevas inversiones de las corporaciones globales en América Latina, en realidad son "tomas de posesión" de compañías existentes. Sobre las operaciones (empresas) conjuntas con gobiernos, véase Theodore Moran, "Transnational Strategies of Protection and Defense by Multinational Corporations", *International Organization*, primavera de 1973.

las corporaciones globales de origen norteamericano se asocien con otras empresas a las que la gente identifique con distintas potencias mundiales (Japón, Alemania, Italia, etcétera), e incluso con socios de subcentros como Brasil y México. Las corporaciones globales esperan que esto disipe el antinorteamericanismo en la región, como lo expresó el presidente de la OPIC: "La multinacionalización puede protegernos contra el nacionalismo económico."⁴¹

Algunos ejecutivos de corporaciones globales han expresado, al ser entrevistados, que cuentan con el hecho de que las inversiones japonesas aumenten hasta tal punto que provoquen protestas contra el imperialismo japonés, lo que haría que los nacionalistas latinoamericanos y otros, vean a los yanquis bajo una luz más suave. (En este punto se podría especular sobre el posible impacto que tendría para los partidos políticos marxistas de América Latina, el establecimiento de operaciones —empresas— conjuntas entre las corporaciones globales soviéticas y las de origen norteamericano.)

También en términos de estrategias para disipar el antinorteamericanismo, algunos especialistas ya han escrito sobre el concepto —todavía poco clarificado— de "subimperialismo". Países como Brasil y México se están convirtiendo en "subcentros" de producción industrial y financiera, que pueden servir como bases de expansión por el hecho de que asumen algunas de las funciones imperialistas en sus propias "esferas de influencia" que anteriormente las ejercía el gobierno norteamericano. Pero, debido a que las decisiones de inversión y la acumulación del capital están controladas por las principales corporaciones globales, estos subcentros no son tanto poderes imperiales del tipo del Estado nacional imperialista, sino más bien instrumentos de dichas empresas. Por ejemplo, el tan mentado subimperialismo brasileño en Bolivia, representa de hecho la expansión de los centros brasileños de las corporaciones globales de origen norteamericano y europeo.

Lo máximo que se ha hecho hasta ahora respecto a las operaciones (empresas) conjuntas es ADELA (Grupo de Desarrollo de la Comunidad Atlántica para América Latina), primer hijo del matrimonio de una generación de corporaciones globales, concebida en Luxemburgo (un país capaz de muy poco en lo que se refiere a la diplomacia de cañón), y que reúne a 235 de los principales bancos e industrias (por ejemplo, el

⁴¹ Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 7.

Bank of America, Barclays Bank, Exxon, IBM, Ford, etcétera) y mantiene oficinas en 23 ciudades de los Estados Unidos, en Japón y Europa, e incluso en 5 países de América Latina. ADELA participa y controla, generalmente con socios locales, a más de 120 empresas en todos los sectores, de manera que puede acumular mucho del poder financiero y de la experiencia tecnológica y administrativa de las principales corporaciones globales.

ADELA ejemplifica también el empleo muy hábil de otra estrategia de protección transnacional. La "presencia discreta" de los Estados Unidos, así como el rápido desgaste del apoyo del público y del Congreso norteamericano en lo referente a los programas de ayuda externa, ha llevado a las corporaciones globales a preguntarse de dónde va a venir el capital para la *infraestructura* requerida para la implantación de las corporaciones. (Este tipo de capital no se obtiene tan fácilmente de los socios locales, especialmente cuando son empresarios privados.) Por fortuna, a partir de la Segunda Guerra Mundial se ha visto que es políticamente factible crear instituciones financieras globales tales como el Banco Mundial, la Corporación Financiera Internacional (cuyo propósito es asegurar el "despegue" de corporaciones en los países subdesarrollados, facilitando las operaciones —empresas— conjuntas), la Asociación Internacional para el Desarrollo (que apoya a los gobiernos mediante la concesión de "préstamos fáciles" cuando están en peligro de venirse abajo, debido a la carga que representan las demás "ayudas" financieras), el Fondo Monetario Internacional (que funciona para América Latina dando préstamos de emergencia que salvan la moneda de una nación, a cambio de ciertas modificaciones en las políticas monetarias y fiscales del país, incluyendo algunas sobre la manera de recibir las inversiones extranjeras) e instituciones regionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo.

La intención de las corporaciones globales (y de sus grupos de apoyo en aras del "interés público", como por ejemplo el Overseas Development Council) y de la política de la administración Nixon,⁴² es canalizar

⁴² Véanse por ejemplo las declaraciones de Robert Hormats, Senior Staff Member del National Security Council, Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 10. Véase también Nixon's Task Force on Foreign Assistance Programs, creada con los principales representantes de las corporaciones globales, y que manifestaron su oposición —en el Informe Peterson—

cuanta ayuda sea posible obtener del Congreso mediante la "presencia prismática" de las instituciones multilaterales. Más aún, la administración Nixon⁴³ y las corporaciones globales⁴⁴ reconocen que otras naciones desarrolladas (sobre todo Japón, que "debe" exportar yen) están incrementando rápidamente su "ayuda externa". Por lo tanto, una buena planificación, desde el punto de vista de la administración Nixon y de las corporaciones globales de origen norteamericano, exige favorecer a estas instituciones financieras multilaterales para los programas de ayuda de todas las naciones. Además, el presidente de los Estados Unidos aún lleva la voz cantante en estas instituciones multilaterales (por ejemplo en las decisiones del Banco Mundial tiene el 24.7 por ciento del voto), y las corporaciones globales de origen norteamericano también llevan la voz cantante entre todas las corporaciones globales, de manera que pueden tener mucha influencia sin preocuparse demasiado por el Congreso norteamericano (bastaría recordar que el actual presidente del Banco Mundial procede de la Ford Motor Company, pasó por el Departamento de Defensa, y le tocó sustituir en el cargo a tres presidentes salidos de las corporaciones Rockefeller). También debe anotarse que la ayuda multilateral estaría "desligada" y que por tanto sería poco probable que retornara a los Estados Unidos para compras de medios de producción.

ADELA y algunas otras corporaciones globales están mostrando el camino hasta dónde se puede llegar empleando a las instituciones financieras multilaterales únicamente para proyectos de *infraestructura*. Están asumiendo el cómodo papel de mediadores entre estas instituciones financieras multilaterales y los países subdesarrollados, por ejemplo "un préstamo a largo plazo de 10 millones de dólares, concedido por el Banco Interamericano de Desarrollo a ADELA, para financiar proyectos a pequeña y mediana escala que no están dentro de las facultades del BID".⁴⁵

Esta privatización de funciones de ayuda va acorde con la política de la administración Nixon, que con-

al gasto del 78 por ciento de la ayuda externa bilateral de los Estados Unidos, durante 1969, a lo que se consideraba como fines de seguridad. El informe recomendó cambiar las instituciones multilaterales, para que los fondos estuvieran destinados únicamente al desarrollo económico.

⁴³ El Informe Peterson. Véase también la declaración de Peter C. Peterson. (Executive Director, Council on International Economic Policy), Council of the Americas, *Report*, pp. 14 y ss.

⁴⁴ Véase la declaración de Ernest Stern, *idem.*, p. 8.

⁴⁵ ADELA, *Annual Report*, 1968.

sidera la ayuda para los países subdesarrollados (bilateral y multilateral) "como un campo muy reducido para el gobierno norteamericano y su burocracia",⁴⁶ y en su lugar propone "una mayor confianza en los contratistas e intermediarios privados, para poner en práctica los programas de ayuda".⁴⁷ Esta mayor confianza significaría que efectivamente serán los directivos de las instituciones financieras los que "negocien con los países sobre los cambios en la política económica que sean necesarios y deseables antes que la ayuda pueda ser empleada con efectividad".⁴⁸

Parte de los resultados de este nuevo procedimiento de la administración Nixon será, sobre todo, minimizar la ingerencia directa de los gobiernos latinoamericanos en las instituciones financieras multilaterales, lo que al mismo tiempo permite a las corporaciones globales maximizar su influencia sobre las prioridades del desarrollo y pedir préstamos directos (esto es, sin necesidad de mediación ni por parte de los Estados Unidos ni de ningún gobierno latinoamericano) de instituciones tales como el Banco Mundial. En síntesis, quiere decir que la "privatización de la multilateralización" está en pleno auge.

La OPIC (Corporación para las Inversiones Privadas en Ultramar) ha significado un impulso muy importante para el desarrollo de la capacidad política de las corporaciones globales que invierten en América Latina. La OPIC es la sucesora de la Oficina de Recursos Privados de la AID. Fue creada por el Congreso norteamericano como una corporación establecida por ley (privilegiada). Es propiedad en su totalidad del gobierno norteamericano. Dos aspectos de la OPIC son especialmente significativos.

En primer término (es el que más polémicas despierta en el Congreso norteamericano), está el hecho de que, aunque el Congreso mismo fue quien votó los fondos públicos destinados a ella, la mayoría de sus escaños ejecutivos está en manos del sector privado. La justificación que dieron los empresarios fue que la estructura de una corporación y el personal privado (en lugar de una agencia gubernamental y burócrata) sería "más sensitiva a las necesidades y problemas de

los inversionistas privados".⁴⁹ Muy pocos se percataron de que este salto hacia la privatización fue el que llevó a la OPIC a hacerse cargo de algunos de los servicios que antes prestaba la AID a aquellas corporaciones que ingresaban en los países subdesarrollados: investigación previa a la inversión (que incluía pronosticar el "clima" político para la inversión), coordinar las inversiones en los países subdesarrollados y garantizar préstamos de las instituciones financieras privadas de los Estados Unidos (bancos, compañías de seguros y empresas financieras) a las corporaciones que quisieran expandirse en los países subdesarrollados.

En segundo lugar, llama la atención el propósito principal de la OPIC, que consiste en fomentar la expansión de las corporaciones en los países subdesarrollados mediante el muy convincente incentivo de asegurar sus inversiones hasta en un 100 por ciento contra riesgos por confiscación, por cualquier daño causado por la guerra o la "inquietud civil" o por la incapacidad de convertir a dólares (o de transferirlos a otro país) las utilidades sobre las ventas o indemnizaciones por expropiación.

Lo más importante a destacar aquí, es que lo que hasta ahora había sido un asunto de tipo político, como son las expropiaciones que hubieran provocado la intervención directa del gobierno norteamericano, quedaba ahora convertido en un asunto financiero, hasta una pérdida financiera con los contribuyentes norteamericanos pagando la cuenta. Así, por ejemplo, en el caso de la nacionalización de la Kennecott por el gobierno chileno, el pago de 74.7 millones de dólares que hizo la OPIC a la empresa, indudablemente ayudó a disminuir la presión sobre el gobierno norteamericano para la tradicional intervención en ese país. Un hecho que, según los directores de las corporaciones, hubiera tenido repercusiones muy negativas sobre sus operaciones, por lo menos en América Latina.

La privatización (aunque sea con la movilización del capital al público) es un ingrediente fundamental para despolitizar la penetración de estas corporaciones en América Latina. Sin embargo, debido a la disminución constante del apoyo del Congreso norteamericano a la OPIC, cada vez más bloqueada económica-

⁴⁶ Véanse las declaraciones de Robert Hormats, National Security Council, Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 10.

⁴⁷ Ernest Stern, Senior Staff Member, Council on International Economic Policy, Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, pp. 8 y ss.

⁴⁸ *Idem*.

⁴⁹ *Overseas Private Investment Corporation*. Audiencias ante el Subcomité sobre Política Económica Externa del Comité de Relaciones Exteriores del Senado, 91 Congreso, primera sesión, agosto 5, 6 y 12 y septiembre 16 y 18 de 1969, pp. 86-90.

mente, se requiere desplegar la estrategia colateral de la privatización, que es la multilateralización. (Hasta ahora la OPIC ha funcionado en algo así como una multilateralización en reversa; es decir, que esta corporación financiada sólo por el gobierno norteamericano está autorizada a asegurar operaciones —empresas— conjuntas aunque se incorporen fuera de los Estados Unidos y no sean propiedad en su totalidad de corporaciones de origen norteamericano.) Aunque tal seguro únicamente cubre la parte que corresponde a la empresa de origen norteamericano, de todas maneras los capitalistas latinoamericanos (para no mencionar a los japoneses y a los europeos) se sentirán más tranquilos con una inversión así protegida. Una agencia de seguros multinacional pondría la fuerza transnacional del poder y el prestigio de los países desarrollados —para no citar a sus instituciones financieras— detrás del seguro sobre expropiaciones. (Incluso la OPIC ha podido colocar parte de su responsabilidad sobre estos seguros de expropiación con aseguradores privados fuera de los Estados Unidos, incluyendo a la Compañía Aseguradora del Mar Negro y del Báltico en la Unión Soviética.)⁵⁰

El instrumento ideal deseado “para ayudar a completar el proceso de la multinacionalización”⁵¹ sería la Agencia Internacional de Seguros sobre las Inversiones, que estaría manejada por el Banco Mundial. Esta agencia propuesta cuenta con el respaldo total de la OPIC y del Council of the Americas.⁵²

Los discursos de los directivos de las corporaciones globales y los escritos académicos, a menudo terminan haciendo un llamado para la formación de comisiones reguladoras multinacionales que equilibren el poder de las corporaciones globales, e incluso proponen gestionar una licencia de la Organización de las Naciones Unidas (en vez de licencias nacionales e individuales) para las corporaciones que operan a nivel mundial. De hecho no debería sorprendernos que una reglamentación global sea tan apreciada para estos directores. Esa reglamentación podría liberar a sus empresas, tanto de los reglamentos de los Estados Unidos (sobre todo por la

costumbre que tienen de hacerlos valer extraterritorialmente), como de los reglamentos y nacionalizaciones de los países subdesarrollados. Los directores pondrían sus esperanzas en que esta mística “a-nacional” de la Organización de las Naciones Unidas (o del Tribunal Mundial) exigiría cierto respeto a las corporaciones globales, e imponer determinadas restricciones incluso a los gobiernos más rebeldes.

El desarrollo de las corporaciones globales se asemeja a la experiencia de la transformación de la vieja empresa de propiedad de una familia en una corporación nacional luego de la guerra de secesión en los Estados Unidos. Los historiadores Kolko, Weinberg y otros han mostrado cómo los “progresistas” que apoyaban la creación de comisiones reguladoras incluían a algunos de los capitalistas más influyentes y que serían los que con el tiempo alcanzarían más éxito. También la historia de estas comisiones reguladoras en los Estados Unidos muestra que sólo daban la ilusión de que todo iba bien y de hecho únicamente sirvieron a los empresarios poderosos, e incluso favorecieron estructuralmente a aquéllos a quienes se suponía que debían reglamentar (independientemente de la corrupción en sí). Pero a últimas fechas los directivos de las corporaciones globales ya no miran tanto hacia la Organización de las Naciones Unidas, porque como lo dijo uno de ellos, “hay demasiadas naciones en la ONU con muy pocas experiencia en materia de negocios” [¡!]. Lo que ahora auspician estos empresarios es un grupo multinacional como la organización del OECD, constituido únicamente por los países desarrollados (y, por supuesto, sin contar a todos esos países latinoamericanos tan “nacionalistas”).

Las corporaciones globales tenderán a no operar en “áreas muy sensitivas” (minería, agricultura e incluso medios de comunicación) y evitan cada vez más invertir en aquellas áreas que recuerden la tradicional división internacional del trabajo (es decir, cuando América Latina proporcionaba materia prima a los Estados Unidos y le compraba los bienes manufacturados). La nueva e “ilustrada” directiva de la United Fruit Company ha descubierto que de hecho se puede liberar del problema político, tanto en los Estados Unidos como en América Latina, “despojándose” de todas sus plantaciones en Honduras y Guatemala y transfiriéndolas a los “nacionales”, ya que prácticamente la mayor parte de las ganancias y la menor parte de los dolores de cabeza radican en su control oligopólico del mercado posterior

⁵⁰ OPIC, *Annual Report*, año fiscal 1972, p. 4.

⁵¹ Council of the Americas, *Report*, septiembre 1971, p. 7.

⁵² Véase Chadwin en *National Journal*, enero 15, 1972, para referencias sobre la carta de 4 páginas a espacio sencillo que envió el presidente del Council of the Americas, José de Cubas, a Peter C. Peterson, entonces director ejecutivo del Consejo Presidencial sobre Política Económica Internacional.

a la plantación (bajo la marca registrada de “Chiquita”). (Por cierto, ahora la United *Fruit* Company se llama United *Brands*, misma que forma parte de las operaciones globales de la corporación AMK.) Con todo, como lo observan Moran y otros,⁵³ hay corporaciones —como las compañías de cobre y petróleo— que deben seguir operando en las llamadas “áreas sensitivas” porque no podrían tener ningún control oligopólico posterior a la producción. En la era de la “presencia discreta”, estas corporaciones deberán intentar las innovaciones y experimentos con sus propias alianzas transnacionales para sobrevivir.

La Kennecott en Chile constituye un patente caso de estudio de una corporación global que funcionó “por su propia cuenta” y con nuevas estrategias. Sirve también como ejemplo de lo que podría llamarse la diplomacia de cañón “al modo de las corporaciones globales”. Además, el caso es doblemente interesante si se considera que la Anaconda fracasó rotundamente al no seguir las mismas tácticas de la Kennecott, con el resultado de que todo su personal directivo fue despedido.

Desde la Segunda Guerra Mundial la Kennecott había seguido la política de no invertir más capital de la compañía en Chile, y esta política se vio luego reforzada por la percepción de que la nacionalización era “inevitable”, debido al resentimiento creciente de los chilenos de derecha y de izquierda, precisamente por la falta de nuevas inversiones en las minas del país.

Cuando a principios de los años sesenta se hizo absolutamente necesario invertir nuevo capital en la ampliación y mejoramiento de la mina El Teniente, para poder mantener siquiera los niveles de producción (que de hecho eran los niveles de 1930), la Kennecott de Nueva York decidió ampliarse, pero sólo si podía hacerlo sin invertir capital de la corporación y si podía organizar una red de aliados transnacionales de manera que se evitara cualquier abuso sobre los intereses de la empresa. Y así se hizo, la empresa pudo satisfacer ambas demandas. La Kennecott recibió con entusiasmo la idea de Frei sobre la chilenización (tanto que no se sabe quién dirigía a quién en esta idea). La Kennecott estaba dispuesta a vender el 51 por ciento de sus acciones en Chile al gobierno de ese país y la venta la realizó en 80 millones de dólares (luego de haber conseguido el apoyo del mismo gobierno para cambiar el valor registrado de El Teniente, que era de 69 a 286 millones de dólares).

Después la Kennecott logró convencer al gobierno que dado que eran socios, sería apropiado reducir los impuestos del 80 por ciento al 44 por ciento, como toque final. También se estableció un contrato a diez años mínimo para que la Kennecott se ocupara de la administración de la nueva operación (empresa) conjunta (de este modo el gobierno chileno como socio tuvo que pagar al otro socio por sus servicios).

Luego (la Kennecott) consiguió un préstamo para la nueva operación de parte del Export Import Bank de los Estados Unidos, por 110 millones de dólares, válido por los 10 años que la Kennecott tendría la dirección. La Kennecott además aseguró los 80 millones de dólares adeudados por el gobierno chileno por el valor de las acciones compradas, en una división de la AID (predecesora de la OPIC). Insistió, además, en una garantía incondicional del gobierno chileno (y no de parte de la compañía que realizaba la operación —empresa— conjunta ni de parte de ninguna corporación estatal) sobre los 80 millones de dólares y sobre el préstamo de los 110 millones de dólares del Export Import Bank. Después, en su calidad de gerente, la Kennecott hizo que la operación (empresa) conjunta se procurara 45 millones de dólares, para aumentar la producción, mediante contratos a largo plazo con clientes de Europa y Asia, vendiéndoles con descuento a un consorcio de bancos europeos e instituciones financieras japonesas. Con este nuevo capital, la producción aumentó en un 64 por ciento.

En resumen, el resultado de las maniobras de la Kennecott fue que desde el punto de vista del flujo de beneficios líquidos, la central global de la Kennecott recibió el 49 por ciento de las ganancias de esta operación, con la producción aumentada en un 64 por ciento, y el beneficio de pagar sólo una mitad de la tasa anterior del impuesto y sin gastos de capital de la corporación global, además de poseer la garantía del gobierno chileno por la deuda de 80 millones de dólares que producían una elevada tasa de réditos. El negocio era bastante lucrativo. Desde el tiempo de la chilenización de Frei hasta la nacionalización de Allende en 1970, la Kennecott percibió aproximadamente 115 millones de dólares por su mina El Teniente.

Con todo, la verdadera historia de la estrategia oculta bajo las tácticas antes mencionadas, fue la cuidadosa organización de los aliados transnacionales para elevar hasta donde fuera posible los costos de nacionalización para Chile. La garantía incondicional del Estado chileno sobre la deuda de la compra de la propiedad,

⁵³ Moran, *op. cit.*, pp. 18-19.

significó que la Kennecott (o el Export Import Bank, que tenía la misma garantía excepcional) podría obtener sanciones legales en cualquier parte del mundo contra los tratados comerciales de cualquier tipo que hiciera el gobierno chileno con terceros. (Con ese argumento legal, la Kennecott, a últimas fechas, ha detenido los pagos a Chile por concepto del cobre vendido en Francia, entablando una demanda en un tribunal francés contra la pretensión chilena del derecho de deducir por exceso de ganancias y por deficiencias en las instalaciones.) Todavía más, la Kennecott involucró al Departamento de Estado (por conducto de la AID) y al Export Import Bank en el asunto. Como el primero no tenía ningún deseo de pagar un seguro por 80 millones de dólares y el segundo quería que de inmediato se pagara el préstamo de los 110 millones de dólares en el momento en que se rompiera el contrato de administración entre Chile y la Kennecott, esta empresa amenazó al gobierno chileno, cualquiera que sea, diciendo que dichas agencias norteamericanas le ayudarían a conseguir apoyo para una acción norteamericana contra Chile en caso de nacionalización, como la aplicación de la Enmienda Hickenlooper.

Finalmente, un punto muy importante es que, habiendo la Kennecott comprometido a bancos de diversos países poderosos, se aseguró una protesta transnacional de aquellas instituciones financieras claves para el futuro de cualquier gobierno chileno en caso de cualquier amenaza de interrupción en la producción. Robert Haldeman, vicepresidente ejecutivo de la Kennecott en Chile, lo sintetizó así: "La finalidad de estos acuerdos es asegurar que nadie pueda expropiar a la empresa sin trastornar todas sus relaciones con los clientes, acreedores y gobiernos de tres continentes."⁵⁴

Las corporaciones globales que requieren del control oligopólico en el nivel de la producción, por ejemplo Freeport Sulphur, Roan Selection y varias otras del petróleo, están adoptando cada vez más las variaciones del tipo de la estrategia de alianzas transnacionales de la Kennecott, sobre todo los contratos para producción futura vendidos con descuento a instituciones financieras. Es posible mantener en parte un flujo del capital para la explotación del petróleo a pesar del creciente riesgo de nacionalizaciones, mediante la venta con descuentos de contratos de compra a largo plazo a inter-

mediarios financieros que después se conviertan en agencias de cobranza o recaudación. Esta estrategia no sólo reduce las pérdidas para la corporación matriz en caso de nacionalización, sino que también disminuye la probabilidad de la nacionalización misma por elevar su costo para el país que lo hiciera. Quizá un país nacionalizador pueda permitirse el lujo de ser enemigo eterno de la Gulf Oil, pero ningún país puede permitirse ser enemigo de 20 bancos transnacionales.

A pesar del increíble potencial de todas las estrategias "por su cuenta" y no militares de las corporaciones globales aquí analizadas, que van desde la diplomacia a su modo hasta los contratos para producción futura vendidos con descuento a instituciones financieras, estas corporaciones viven con mucha inseguridad. Por un lado, mientras parecen tan grandes las ventajas de ser cada vez menos identificadas con los Estados Unidos y cada vez más "in-nacionales", por el otro lado, y al mismo tiempo, estas corporaciones parecen ser cada vez menos interesadas y menos sensibles (e incluso opuestas) a las necesidades políticas de los Estados Unidos, del tipo del imperialismo nacional y del poder mundial. Por esta misma dinámica, el Estado-nación cuyo papel como gendarme en la hegemonía hemisférica ha estado tan ligado a la expansión de las empresas capitalistas en América Latina desde la Doctrina Monroe, será cada vez menos sensible a las necesidades militares de las corporaciones globales (incluyendo el control de las insurgencias e incluso de la posibilidad de guerras entre corporaciones globales originarias de distintos centros de poder).

Por lo tanto, no es del todo imposible que en algún momento, en el futuro, las corporaciones globales, ya sea individualmente o asociadas entre sí, organicen sus propios ejércitos mercenarios y tengan sus propios campos de batalla electrónicos. O tal vez en lugar de ello, las corporaciones globales puedan "empujar" a los gobiernos —por lo menos a aquellos del tipo OECD— a crear una agencia reguladora de las corporaciones globales con una sección policiaco-militar. Como lo manifestó uno de los estrategas de la General Electric: "El problema con la Organización de las Naciones Unidas para que sirviera como comisión reguladora es que no tiene policía."

Lo que sucede es que las corporaciones globales generan sociedades de tales extravagancias y lujos, rodeadas de tantas privaciones, de tanta agresión convertida en frustración y de tanta frustración convertida en agresión, de tanta promesa y tanta traición, que por

⁵⁴ Entrevistado por Theodore Moran, en Santiago, Chile, mayo 27, 1970. Cfr. Moran, *op. cit.*

eso nunca pueden encontrar su tan anhelado clima de seguridad. Las corporaciones globales, cada vez más convertidas en fortalezas para resguardarse a sí mismas y a sus dependientes, aprenderán a temer a más y más bombas y a más y más secuestros. Más y más guardias de seguridad aparecerán en todas sus instalaciones tan normalmente como en sus centrales en Nueva York. De hecho, la Wackenhut Security, Inc., ya es una de las industrias de mayor crecimiento en América Latina y al mismo tiempo el estudio del Council of the Americas con la Lloyds of London, sobre la posibilidad de un seguro contra el secuestro de ejecutivos de las corporaciones en América Latina, sólo lo lleva a reflexionar en un inevitable círculo vicioso: un seguro contra secuestros sólo asegura el aumento de secuestros.

Este trabajo no trató de analizar la compleja dinámica del impacto que producen las corporaciones globales en América Latina y las diferentes contra-estrategias posibles que los pueblos latinoamericanos podrían desarrollar. Más bien se ha concentrado en la interacción que se da entre la política de las corporaciones globales en expansión y la política del gobierno norteamericano hacia América Latina.

Una última observación en torno a esta interacción, es que los profesionales de la burocracia de la seguridad nacional de los Estados Unidos ya están preguntándose, en un estudio sobre estrategia, sobre la relación que existe entre los "objetivos nacionales" y las políticas de las corporaciones globales de origen norteamericano.⁵⁵ El documento menciona la "preocupación en aumento" debido a que las corporaciones "adquieren un 'carácter' cada vez más 'supranacional' ". También expresa el temor de muchos de los estrategas del poder nacional: "El temor se basa en la idea de que las empresas globales podrían escaparse de la jurisdicción gubernamental y así convertirse en gobiernos propios." El documento reconoce la necesidad que tienen las corporaciones de "mantener una ambigüedad en su identidad y en sus lealtades para sobrevivir en el medio ambiente que predomina hoy en día hacia las inversiones extranjeras". Así, las empresas globales pueden negarse a ser utilizadas por los estrategas del poder nacional. "Además: ¿qué podría ser más ofensivo para las empresas

⁵⁵ Teniente coronel Richard A. Bowen, The National War College Strategic Research Group, "The Strategic Implications of Multinational Enterprise", National War College, Washington, D. C., 1972.

multinacionales que ser amenazadas en su carácter multinacional por parte de funcionarios públicos para utilizarlas con fines de política nacional?"

Sin embargo, dichos estrategas concluyen en su análisis final con el candor característico de los documentos no públicos: "Con una planificación adecuada, la empresa multinacional se puede emplear de una manera coercitiva, para agregarse a los elementos diplomáticos, económicos, militares y psicológicos tanto del poder nacional como de los aliados." Desde el punto de vista de estos estrategas, "el potencial" de la empresa multinacional con sede en los Estados Unidos "radica en la alta estimación de su valor, en la cooperación interna para su desarrollo y en el aprovechamiento cuidadoso de su poder a escala mundial". El documento recomienda repetidas veces el empleo de una "estrategia indirecta" —tanto por parte de las corporaciones globales mismas, como por parte del Gobierno Norteamericano—, que consiste en intentar ampliar su poder mundial mediante el poder de las empresas. Además, sostiene que "cada elefante sano a veces tiene que sacudirse bruscamente", pero es "fundamental" un elefante con una "presencia tan discreta como sea posible". "El premio final (*the payoff*) viene de la aplicación prolongada del método indirecto." El método indirecto a través de las corporaciones globales conduce a una nueva Pax Americana y a su "objetivo", que es la "proliferación de los valores del sistema norteamericano y del *American Way of Life*".

Todas las sociedades y todas las culturas de este mundo tan pequeño están en competencia por la supremacía y la supervivencia, y de ahí que aquéllas que puedan proyectar su imagen (y ejercer su influencia predominante y su control sobre un amplio campo de acción) serán las que moldeen el mundo del futuro.

Para los estrategas del poder nacional, "la empresa multinacional representa un arma muy poderosa... si queremos que prevalezcan nuestros valores y nuestro estilo de vida". El documento afirma que:

El arsenal de operaciones de negocios en el extranjero (de las empresas multinacionales) trabaja para nosotros todo el tiempo, pues su acción osmótica trasmite y difunde no sólo los métodos norteamericanos sobre el manejo de los negocios y las técnicas de mercado y bancos, sino también, nuestro sistema legal y nuestros conceptos, nuestra filosofía política, nuestras formas de comunicación e ideas de movili-

dad y una buena parte de las artes y ciencias humanas, propias de nuestra civilización.

El resultado de esta "acción osmótica" es la *kulturkampf*; es decir, que cuando "los Estados nación ceden al sentimiento creciente en favor de una federación supranacional", el *American Way of Life* triunfará y prevalecerá sobre "los demás contendientes".

Puede ser que los burócratas norteamericanos encargados de la seguridad nacional estén muy confiados, debido tal vez a que no tomaron con suficiente seriedad esa "ambigüedad en la identidad y en las lealtades" de las corporaciones globales. La ideología incipiente del "innacionalismo" o "supranacionalismo" de las corporaciones globales, puede convertir a éstas —por la

dialéctica de la estructura y de la conciencia— no sólo en entidades que no respondan a las necesidades y requerimientos de la burocracia encargada de la seguridad nacional de los Estados Unidos, sino incluso en entidades capaces de dictar concesiones por parte del mismo Gobierno Norteamericano. A lo mejor los estrategas tienen más razón cuando reconocen que las corporaciones globales pueden homogeneizar al mundo según el *American Way of Life*.

No cabe duda que en los puntos de vista de los estrategas, tanto de las corporaciones globales, como del gobierno norteamericano, existe lo suficiente, para hacer pensar a los pueblos —si no a los oficiales— de las naciones "anfitrionas" de América Latina en la necesidad de una toma de conciencia urgente.

