



CENTRO EDITOR DE AMERICA LATINA

89

# Transformaciones

ENCICLOPEDIA DE LOS GRANDES FENOMENOS DE NUESTRO TIEMPO

## CORPORACIONES MULTINACIONALES



00000.00

Ismael Viñas

© 1973

Centro Editor de  
América Latina S. A.  
Cangallo 1228  
Buenos Aires

Sección Ventas:  
Rincón 87 - Buenos Aires  
Hecho el depósito de ley  
Impreso en la Argentina  
Printed in Argentina

Se terminó de imprimir  
en los talleres gráficos  
de Sebastián de  
Amorrotu e Hijos S. A.  
Luca 2223 - Buenos Aires,  
en abril de 1973.

#### Índice

¿Hecho nuevo o encubrimiento?  
Intento de descripción objetiva  
El gigantismo monopolista  
El "gran tamaño"  
La internacionalización de los monopolios

---

# Transformaciones

ENCICLOPEDIA DE LOS GRANDES FENÓMENOS DE NUESTRO TIEMPO

---

En el próximo número  
**Vanguardias artísticas y cultura popular**





Ismael Vinas

## Corporaciones Multinacionales

A fines de marzo de 1973, al emprender su gira por Canadá, Gran Bretaña, Bélgica, Francia, la Unión Soviética y China, el presidente mexicano Echeverría lanzó violento ataque contra las "empresas multinacionales", a las que responsabilizó por el intervencionismo político de las grandes potencias en los asuntos internos de los países más débiles. En esa misma época seguía creciendo el escándalo provocado por la ITT por su descarada intervención en Chile, donde, a través de la CIA, había intentado impedir el ascenso de Allende al gobierno. Según las revelaciones de la propia prensa norteamericana, utilizó por lo menos un millón de dólares para corromper políticos de la oposición a Unidad Popular, para provocar el caos económico y, eventualmente, para estimular un golpe de estado. La misma prensa, acusando a la CIA de actuar como un "gobierno paralelo" en Estados Unidos, calificaba a la ITT como a una de las más gigantescas "empresas multinacionales". El escándalo reventó en momentos en que comenzaba en Santiago de Chile la Tercera Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD), en abril de 1972. Una de las consecuencias fue la creación por la UNCTAD de una comisión para estudiar "el funcionamiento de las corporaciones multinacionales" en los países débiles. En los últimos días de marzo de 1973, en el décimoquinto período de sesiones de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), reunida en Quito, el embajador Bernard Zagorin,

jefe de la delegación de Estados Unidos, tuvo que justificar la abstención de su país en la votación que, prácticamente por unanimidad, condenó la acción de las "sociedades multinacionales", "cuyo enorme poderío puede resultar perjudicial a los intereses nacionales", por crear fenómenos como "las transferencias ilegales de capitales" y por entrometerse "como ya ha sucedido" en la política interna de los países pequeños. En esa misma fecha, los periódicos anunciaban que después de un año, la comisión de expertos de la UNCTAD había terminado un proyecto propiciando diversas medidas destinadas a restringir la influencia de las "empresas multinacionales". En el mismo se examinan los acuerdos para la división de mercados y las prácticas monopólicas y restrictivas resultantes de pactos para el uso de patentes y de marcas comerciales, fundamentalmente.

En fin, las llamadas empresas multinacionales parecen haberse convertido en un fenómeno nuevo, que ha reemplazado en las denuncias de las cámaras legislativas, de los gobernantes de los países débiles y de los organismos internacionales a los antiguos monopolios, otrora objeto de similares ataques. Se las acusa de acaparar materias primas y recursos naturales, de impulsar agresiones económicas y políticas contra países que se esfuerzan por conservar, proteger y aprovechar esos recursos, y de limitar el desarrollo de las fuerzas productivas mediante su poder monopólico. En las palabras



Entre 1950 y 1969 la inversión directa extranjera de las empresas norteamericanas se expandió a una tasa de un 10 % anual. En las ilustraciones, una planta automotriz en la Argentina (1) y una refinería de petróleo en Iran (2).

1

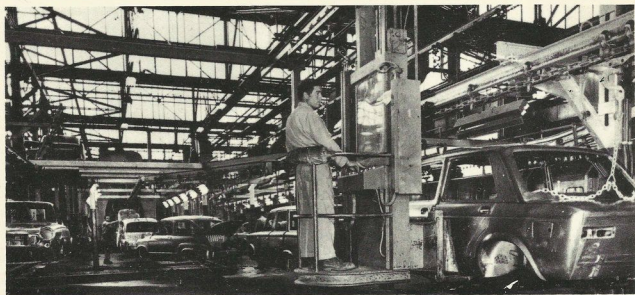
de Stephen Hymer, estudioso norteamericano del problema, "el impacto de una empresa multinacional... frena el rendimiento, cuando acarrea una reducción de la competencia", efecto que no dejaba de señalar aun en una época en que todavía mantenía una actitud académica. También hace notar que la preocupación por el problema comenzó a fines de la década del 50, pero que tal preocupación ha crecido vertiginosamente en los últimos años. El debate parece coincidir en señalar la existencia de un fenómeno nuevo en el mundo capitalista, que la mayoría de los autores ubican como originándose en los años posteriores a la segunda guerra mundial, y más específicamente, en la década del 50, con la penetración masiva de capitales norteamericanos en Europa Occidental. Los apologistas de las grandes empresas coinciden en ese sentido con sus detractores: "Business Week", en su edición del 20 de abril de 1960 afirma que hasta 1946 sólo la Standard Oil entre las corporaciones norteamericanas podía llamarse empresa multinacional, por ser una "corporación concebida mundialmente", mientras que la mayoría de las otras grandes corporaciones, aun cuando tenían grandes intereses internacionales, eran "empresas concebidas en el país con operaciones en el extranjero". El cambio se habría producido en los quince años siguientes: "en una industria después de otra, dice la publicación, las compañías de Estados Unidos encontraron que sus ganancias en ultramar estaban subiendo

mucho y que su rendimiento sobre la inversión en el extranjero era frecuentemente mucho más alto que en Estados Unidos. A medida que las ganancias en el extranjero empezaron a subir, los márgenes de utilidad de operaciones en el país comenzaron a reducirse... Esta es la combinación que forzó el desarrollo de las empresas multinacionales". Es de advertir que "Business Week" intenta una definición que diferencie el fenómeno ("corporación concebida mundialmente"). Insistiendo en la época en que habría tomado magnitud el fenómeno, Hymer señala que "entre 1950 y 1969, la inversión directa extranjera de las empresas norteamericanas se expandió a una tasa de alrededor del 10 % anual". Y parece coincidir con la definición diferenciadora de "Business Week": "podemos comparar el impacto de una empresa multinacional con los problemas que estaba llamada a resolver la legislación antitrust en el interior de un país, si consideramos los efectos de la gran dimensión de la empresa y de una fuerte concentración de la industria sobre la evolución de la producción... en el contexto internacional".

### ¿Hecho nuevo, o encubrimiento?

Sin embargo, uno de los muchos planteos que crea el actual desarrollo de capitalismo, es si las llamadas "empresas multinacionales" son un fenómeno diferente de lo que en la economía clásica no burguesa se llaman "monopolios", en





el sentido de que signifiquen una situación realmente nueva, que haya modificado las leyes de funcionamiento del capitalismo, acarreado modificaciones sustanciales en el plano económico y en el político introduciendo cambios, por ejemplo, en la actividad imperialista de las grandes potencias, tal como fue descrita en las primeras décadas de este siglo por esos clásicos. O, si por el contrario, se trata de una nomenclatura más, puesta en vigor por economistas que tratan de "corregir", "superar" o abiertamente negar el marxismo, como ya ha ocurrido con harta frecuencia: durante largo tiempo los economistas vulgares intentaron negar la ley de la centralización y concentración creciente del capital, tratando de demostrar que era falsa, siendo quizás el precursor de este intento en el terreno académico Marshall, en sus "Principes of Economics". Más tarde, cuando el fenómeno fue evidetísimo e irrefutable, se intentó demostrar que no se producía "monopolio", porque en ningún caso una sola empresa dominaba totalmente el mercado, sino que en todos los casos existía al menos un puñado de grandes empresas en cada rama de la economía. Tal es la tesis divulgada, por ejemplo, por Henry Peyret, en su conocido folleto "La batalla de los trusts". Se puso de moda, en consecuencia, hablar de "oligopolios", de economías "oligopólicas" o de "competencia imperfecta", tratándose de disimular el hecho, señalado por los clásicos marxistas, de que el predominio de unas cuantas grandes empresas significaba

monopolio, no porque desapareciera la competencia, y como parte de la misma la lucha entre ellas, sino porque los acuerdos expresos o tácitos entre sí les daban el dominio de los mercados (lo que no excluía, sino que implicaba la lucha intermonopólica, siendo esos acuerdos el resultado de sus relaciones de fuerza). Detrás de una nueva denominación, entonces, puede ocultarse simplemente el intento de una nueva forma de querer disfrazar la realidad, sosteniendo, por ejemplo, que ha pasado la época del dominio de los monopolios "nacionales", con la consecuente lucha entre los estados controlados por ellos (los conflictos interimperialistas habrían sido así reemplazados por la hegemonía de un único imperialismo —Estados Unidos—, habiendo dejado de ser las otras grandes potencias imperialistas en sentido estricto —Francia, Italia, y en general Europa ya no serían países imperialistas—). Esta tesis es la corriente en Europa, sobre todo en Francia, y así el ministro degaullista de Relaciones Exteriores, Michel Debré, denunció apasionadamente a "las corporaciones monstruos de los Estados Unidos"; o Jean Jacques Servan-Schreiber comienza su difundido libro "El desafío americano" declamando: "La tercera potencia industrial del mundo, después de los Estados Unidos y la Unión Soviética, podría ser, dentro de quince años (escribía esto en 1967), no ya Europa sino la industria norteamericana en Europa. Hoy mismo, agregaba, en el noveno año del Mercado Común Europeo, la organización de

La preocupación internacional por la importancia de las corporaciones multinacionales se acentuó en los últimos años por la expansión de las industrias norteamericanas en Europa en detrimento de los grupos nativos.

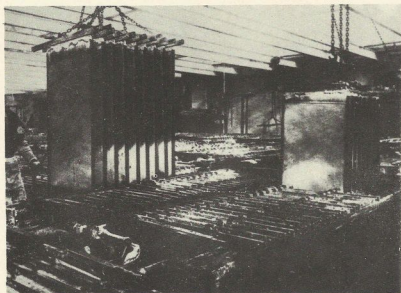


## *La política de los monopolios europeos*

este mercado es esencialmente norteamericana". La tesis es simple: hoy, únicamente los gigantes yanquis tienen envergadura "multinacional"; solamente empresas de ese tamaño pueden actualmente dominar los mercados, imponer condiciones, etc.; aunque esas corporaciones son multinacionales por su poder, dominan a los gobiernos (y a los partidos políticos) norteamericanos, lo que no ocurre con las empresas europeas, que, débiles frente a sus enemigos de ultramar, sólo "reciben ayuda" de sus respectivos gobiernos. Por consecuencia, solamente existe el imperialismo norteamericano, y sólo él expolia y oprime económica y políticamente al mundo. El razonamiento y su presentación propagandística cumple múltiples funciones: ocultar a los ojos de la clase obrera de los imperialismos europeos que ella es explotada por el capitalismo local, y trata de instrumentarla al servicio del "patriotismo" de su propia burguesía, excitando en ella el antiyanquismo (del mismo modo que excita su desprecio por los pueblos "de color", sobre los que actúan los monopolios europeos). Desviar la atención de la pequeña burguesía local, que es oprimida y expropiada por los monopolios vernáculos, dirigiendo su resentimiento contra los monopolios norteamericanos (que participan, por supuesto, de esos beneficios de la ley capitalista de concentración y centralización). Y, finalmente, presentar una faz "amistosa" a los pueblos de los países más débiles.

La gran burguesía europea oculta deliberadamente

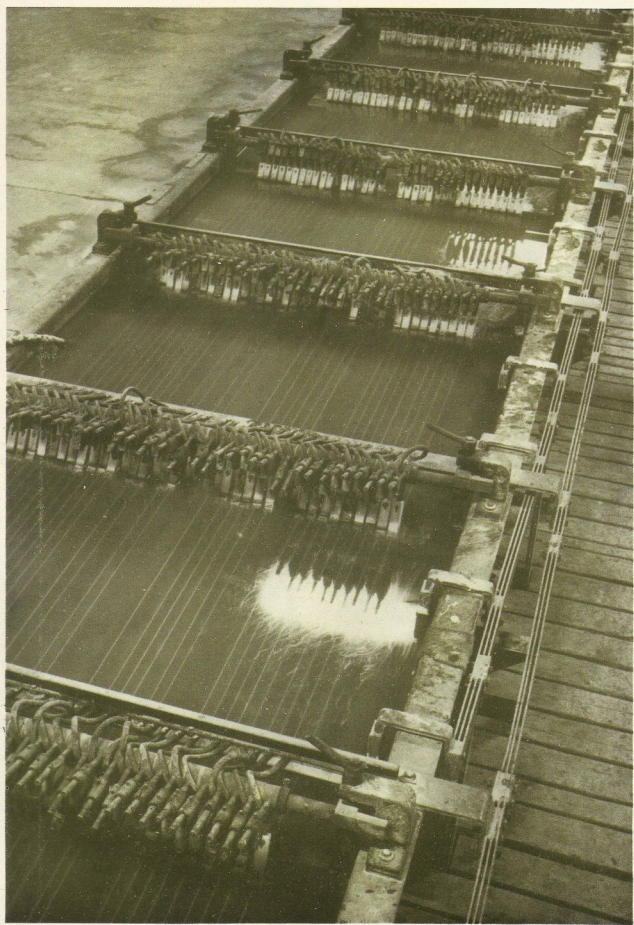
una realidad, que contradice aquel panorama. Oculta, por ejemplo, que el estado francés y los monopolios forman una asociación controlada por su propia oligarquía financiera, no sólo a través de los lazos que unen a las empresas del estado (bancos y corporaciones industriales, como la Renault) con los consorcios privados, sino también por lo que las descripciones clásicas del imperialismo calificaban de "uniones personales": el traspaso constante de individuos de las más altas funciones del estado a los más altos cargos de los monopolios, oculta, por ejemplo, que Coty, cabeza del emporio del mismo nombre, fue presidente de la república predegauillista; que Meyer, alto "ejecutivo" de los Rothschild, fue primer ministro y varias veces ministro, antes de De Gaulle y con De Gaulle; que Pompidou, actual presidente de la república y primer ministro con De Gaulle, fue antes gerente de los Rothschild; etc. Por su parte, los representantes políticos de la burguesía francesa tratan de hacer olvidar cómo reprimieron, hasta que los ejércitos franceses fueron derrotados, los intentos de independencia en Vietnam y en Argelia, cómo sigue la intervención en las ex colonias del África negra por métodos similares a los norteamericanos, cómo allí donde se retiraron "pacíficamente" ayudaron a la supervivencia de gobiernos "amigos" contra las corrientes independentistas más radicales (en Marruecos y el Líbano). Y cómo allí donde fueron derrotados apoyaron a las fracciones locales más proclives a establecer lazos económicos con su antigua



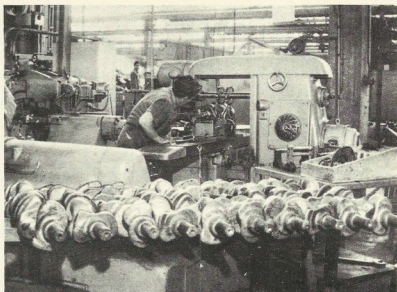
En el ranking confeccionado por la Unión de Bancos Suizos en 1963, junto con 86 empresas norteamericanas figuraban 10 alemanas, 7 inglesas, 2 anglo-holandesas y 2 francesas.

metrópoli, contra las fracciones más avanzadas: así ocurrió en Argelia, donde los intereses petroleros franceses han penetrado eficazmente tras la caída de Ben Bella, a la par que el gobierno Boumedienne dejaba sin efecto o desnaturalizaba las medidas más democráticas puestas en marcha por la revolución. En este aspecto, Gran Bretaña, la otra gran potencia colonialista hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, no se ha quedado atrás: en la antigua Basutolandia (hoy Lesotho), cuando debió retirarse dejó instalado por la fuerza al reaccionario gobierno del Partido Nacional, que contaba con el apoyo de Sudáfrica y de Alemania Occidental, y desconoció las elecciones de 1965, que dieron mayoría al Partido del Congreso y al Partido Marematloo. Del mismo modo actuó en Suazilandia; y de manera similar en Guyana, donde las tropas británicas destituyeron en 1953 al gobierno del Partido Progresista del Pueblo, encabezado por Jagan, y antes de "conceder" al país su independencia formal utilizaron todos los medios para dividir a ese partido mayoritario, y, finalmente, impulsaron contra él una coalición de minorías. Italia y Alemania, por su parte, si no tienen una historia análoga en los últimos decenios, es porque perdieron sus colonias en las dos guerras mundiales. Pero Alemania hasta 1918 fue una dura potencia colonial, e Italia prolongó su política de anexiones directas hasta la conquista de Abisinia en vísperas de la segunda gran guerra. Por otra parte, en todos estos países las ligazones entre los monopolios y el estado

son múltiples, siendo Italia el modelo moderno, entre las potencias, del capitalismo estatal, mientras que Alemania se acerca más al modelo "liberal" al modo norteamericano. En definitiva: si los países de Europa Occidental no aparecen en los últimos años como "imperialismos gendarmes", es sólo porque fueron derrotados por la lucha de los pueblos sometidos y porque carecen de la suficiente fuerza relativa en el actual contexto internacional. Y si sus corporaciones gigantes aparecieron a la defensiva frente a Estados Unidos hasta hace poco, eso se debió también a su menor poder relativo. De hecho, las denuncias contra el monstruosismo norteamericano, son en todos los casos la contracara de una política deliberada tendiente a emparejarlo: los gobiernos, en una u otra forma, apoyan la línea que las grandes corporaciones imponen hacia la centralización de capitales, tanto en el marco de cada estado como en el ámbito mayor de Europa. Las denuncias contra el "desafío americano" son acompañadas por recomendaciones sobre la formación de supergigantes europeos, que estén en condiciones de competir con sus rivales de ultramar. Así, uno de los apologistas franceses del gran capital, François Hetman, comienza su libro "Los secretos de los gigantes norteamericanos" diciendo: "Sin doctrina redentora ni idea preconcebida alguna, las empresas norteamericanas se convierten en las primeras instituciones eficaces... Y mientras ellas organizan la explotación del planeta, los países

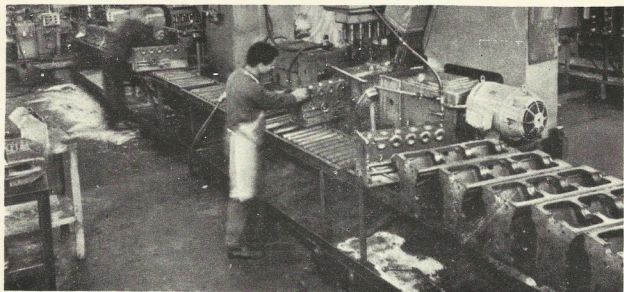


En 1963, el total de las ventas de las 100 mayores empresas representó el 21 % del producto bruto total del mundo capitalista de ese año.



Europeos siguen todavía tratando de fortalecer la concepción nacional de sus empresas. Muy excepcionalmente se han creado verdaderas empresas europeas... Las únicas empresas de carácter europeo las han implantado ciertos grupos norteamericanos, que en el marco de una estrategia mundial han tomado a Europa como base de operaciones... cuesta admitir que las organizaciones norteamericanas sean más dinámicas que otras..."; y describe las ventajas de "la gran empresa": "la ampliación de la dimensión del mercado, la acumulación de recursos y la valoración racional de las aptitudes". Y Hymer, que balancea positivamente y negatividades del monopolio gigante, subraya por su parte: "... nos hallamos en el medio de una gran revolución de las relaciones internacionales... Las corporaciones multinacionales se encuentran a la vanguardia de esa revolución, debido a su gran poder financiero y administrativo y a su estrecho contacto con la nueva tecnología". De hecho, las fusiones y acuerdos se han acelerado extraordinariamente en Europa en los últimos años: En Francia, en veinte años de los llamados "programas económicos" (1947-1968), el estado volcó en las empresas privadas 300.000 millones de francos, con lo que se ha facilitado el proceso de centralización. Y así, mientras entre 1900 y 1945 se habían producido 794 grandes fusiones, entre 1945 y 1964 se produjeron 1.802, siguiendo luego el proceso en forma sostenida; en Inglaterra, la tendencia cobró un

ritmo creciente a partir de 1956, (entre 1954 y 1957 los monopolios emplearon 1.550 millones de libras anuales para la adquisición de filiales, entre 1958 y 1963, un promedio de 300 millones, y en 1968, un total de 800 millones); etc. En la actualidad, siguen predominando los gigantes norteamericanos, pero Europa continúa avanzando: Hymer, desde su punto de vista, señala que frente a unos 300 "grandes" norteamericanos existen alrededor de 200 europeos y japoneses. En la lista confeccionada en 1963 por la Unión de Bancos Suizos, de las mayores corporaciones, al lado de 86 yanquis figuraban 7 inglesas, 2 anglo-holandesas, 10 alemanas, 2 francesas. Este panorama se complementa con la creciente aparición de trusts "europeos": además de algunos de antigua data, como Unilever y la Royal Dutch-Shell, en 1966 se restableció la ligazón entre la rama Rothschild inglesa y la francesa, que se habían separado en vísperas de la primera guerra mundial, y se llegó al acuerdo Fiat-Citroën, convertida en la tercera potencia del automóvil en el mundo (después de General Motors y Ford), al par que se establecieron los carteles del Mercado Común, como el Sindicato Europeo del Acero y del Carbón o el "pacto" SETEL (de mecanismos teleguiados), que comprende a Finmeccanica (Italia), Telefunken (Alemania), ASEC (Bélgica), Thomson-Houston (Francia) y Philips (Holanda). Desde luego, Japón no ha sido ajeno a esta historia; en la lista de 100 empresas gigantes que hemos mencionado, aparecían 6 japonesas; pero el

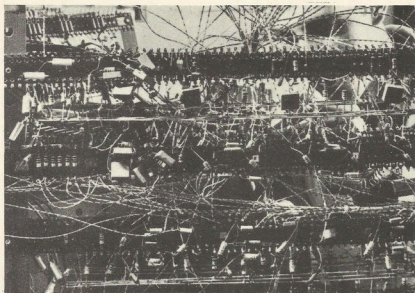


## Las fusiones de empresas

proceso acelerado de fusiones comenzó con posterioridad: de 1955 a 1960 sólo se registraron 747, y entre 1961 y 1965 nada más que 812. Pero en sólo el año 1968 se hicieron públicas 871 y en 1967 sumaron 995.

Se suele sostener que una de las razones de la inversión de capitales norteamericanos en Europa y Japón (que sería, a su vez, una de las causas de la constitución de los antiguos monopolios en "empresas multinacionales") fue el lento crecimiento de la economía norteamericana en la década de 1950 frente al más rápido de aquellos otros dos centros. "Así fue, dice un economista de Estados Unidos, como a fines del decenio las corporaciones norteamericanas se enfrentaron a un grave desafío no americano". Lo cierto es que la embestida yanqui en lo económico, y en lo político-militar, con los conocidos resultados, trajo un rudo desprestigio para los Estados Unidos en Asia y África, donde, a diferencia de lo que ocurría en América Latina, podía presentar durante los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial cierta faz de "potencia anticolonial", puesto que no había poseído extensos imperios coloniales en la zona. Ese desprestigio ha llevado en Norteamérica a utilizar también la teoría de las "empresas multinacionales" como máscara protectora. Los gigantes se habrían "desnacionalizado", sus intereses no coincidirían ya con los del estado norteamericano, sino que, en todo caso, ejercerían una influencia externa, logrando algunas veces introducir sus hombres en algunos

gobiernos, corrompiendo a algunos políticos, y utilizando algunas instituciones del estado como "gobiernos paralelos". Las acusaciones que proliferan desde hace algún tiempo contra la CIA, sosteniendo que ésta obra a espaldas del gobierno federal en colusión con las empresas gigantes, forma parte de esa campaña de enmascaramiento, así como los análisis de algunos sociólogos que tratan de presentar al Pentágono como enfrentando a otros sectores del aparato estatal, que serían menos agresivos, menos imperialistas (se ha tornado ya un tópico, por ejemplo, el exagerar las diferencias entre los militares y el Departamento de Estado). De tal modo, algunos equipos presidenciales habrían sido instrumento de las empresas monopólicas, como el de Eisenhower, mientras otros, como el de Kennedy, representarían tendencias diferentes, más "democráticas". Actividades políticas y judiciales más o menos espectaculares han tratado de mantener esa ilusión, desde fines del siglo pasado, con momentos culminantes como la supuesta disolución de la Standard Oil en 33 compañías "independientes" por decisión de la Corte Suprema de Missouri en 1911, la decisión similar contra la American Tobacco, o la actual campaña en las Cámaras federales contra la ITT. Los hechos desmienten, por supuesto, enmascaramientos e ilusiones: para ilustrar lo que afirmamos basta hacer algunas referencias a las presidencias consideradas como más "democráticas", las de Roosevelt y la de Kennedy. El primer ministro de Defensa de



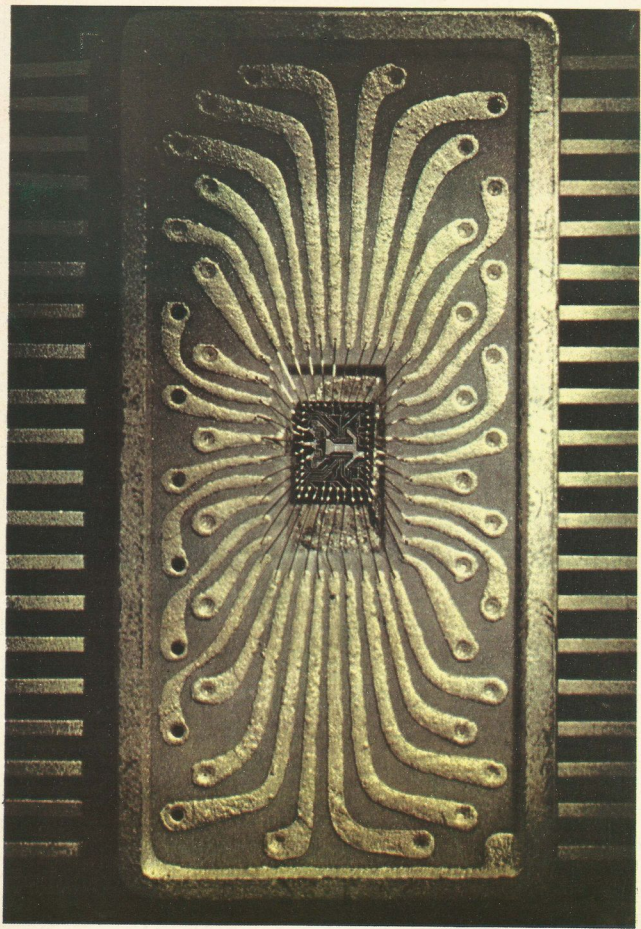
El dominio de tecnologías sofisticadas y ultra - modernas consolida el poder de las grandes corporaciones.

Roosevelt fue un magnate de las minas de oro, George Der; el segundo, Harry Woodring, banquero; y durante la guerra, Stimson, abogado de Wall Street; el elegido por Kennedy fue Robert Mc Namara, director de la Ford. El primer Secretario del Tesoro de Roosevelt fue William Woodin, directivo de la American Car and Foundry Motor Company; el último, John Snyder, vicepresidente del First National Bank of St. Louis. Kennedy designó, por su parte, a Douglas Dillon, de la empresa Dillon, Read Co., de Wall Street. De los ocho Secretarios de Estado que hubo entre 1932 y Kennedy, tres fueron abogados de grandes empresas: Stetinius, Acheson y Dulles. Stetinius fue socio de Morgan, Dean Rusk, por su parte, llegó a su cargo desde la presidencia de la Fundación Rockefeller.

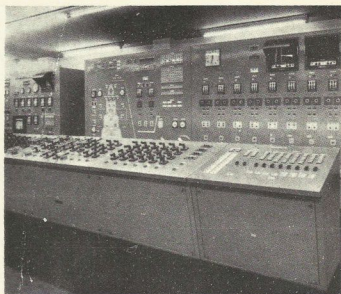
Con ligeros retoques, finalmente, la teoría de las empresas multinacionales sirve también a las burguesías de los países más débiles, cuando quieren presentar una imagen antiimperialista. En este caso, la apoyatura es la tesis europea: las únicas empresas multinacionales serían las norteamericanas, que controlan a su propio estado, y como éste es el único que conservaría rasgos de imperialismo al modo tradicional, es posible recurrir a los capitales europeos sin abdicar del antiimperialismo. En este caso se oculta que muchos gigantes "europeos" son norteamericanos (esta es la principal diferencia con la tesis europea propiamente dicha), y se enfatiza que, de cualquier modo, el menor poder de Europa le impide imponer condicionamientos

como lo hace el imperialismo yanqui. Tal tesis se apoya en otra más general: hoy día, la contradicción fundamental dentro del sistema capitalista no pasaría entre la clase obrera y sus explotadores (los capitalistas en su conjunto), sino entre países ricos y países pobres, "subdesarrollados" o dependientes. Estos formarían parte del Tercer Mundo, cuyo enemigo sería el imperialismo norteamericano. En cada país se levanta tal bandera (a la que adhieren fervorosamente los imperialismos menores, como el francés), adecuando la definición de "subdesarrollo" y de pertenencia al Tercer Mundo, según las circunstancias. Por ejemplo, el economista israelí Meir Merhav (para dar un ejemplo que sonará convincente) define el subdesarrollo, fundamentalmente, por la "incapacidad técnica de producir los bienes de capital que requiere la tecnología moderna... (lo) que hace que el desarrollo dependa casi completamente de la importación de bienes de capital". E incluye entre los países subdesarrollados, por orden alfabético, a: "Argentina, Brasil, Colombia, India, Israel, México, Marruecos", etc.

Esta tesis tiende no sólo a velar ante la clase obrera propia que ella también es explotada por las burguesías locales, presentando como únicos explotadores a los monopolios extranjeros, sino también a ocultar que existen monopolios autóctonos, asociaciones con los monopolios extranjeros, y prácticas imperialistas (no sólo económicas sino también políticas) de la



Sistemas de control automático (1) para la operación de altos hornos (2).



burguesía "nacional". El caso de Israel es suficientemente demostrativo, pero no es el único. Australia posee las colonias de Papua y Nueva Guinea, que explotan en conjunto con capitales locales y extranjeros, pero, además, participa en la explotación de zonas que desde el punto de vista político son colonias de otros estados, como Nueva Zelanda, las islas Fidji y las Salomón. Grandes consorcios australianos desarrollan esa actividad como la Colonial Suggar Refining, nucleada con otras empresas alrededor del banco más poderoso del país (el Nueva Gales del sur), lo que constituye el tercer gran emporio del país, entre los 22 existentes. Inmediatamente detrás de ese grupo se encuentra la Imperial Chemical, dominada por capitales locales, y en el agro, además de la Colonial Suggar ejerce un papel decisivo otro consorcio nacional, el Elder Smith Mort Dalgety, que domina la producción de azúcar en la misma Australia, en Nueva Zelanda y las Fidji. Aunque sin posesiones territoriales, elementos similares pueden señalarse en otros países clasificables entre las potencias pequeñas, de alto desarrollo capitalista, como México (con su zona de influencia en Centroamérica), Canadá, el Brasil (cuya actividad de expansión territorial y económica sobre sus vecinos más débiles provoca continuos comentarios), y la Argentina, cuya influencia se hace sentir sobre Bolivia, Paraguay y Uruguay. Para no abundar sobre este tema, téngase en cuenta, por ejemplo, que en Brasil,

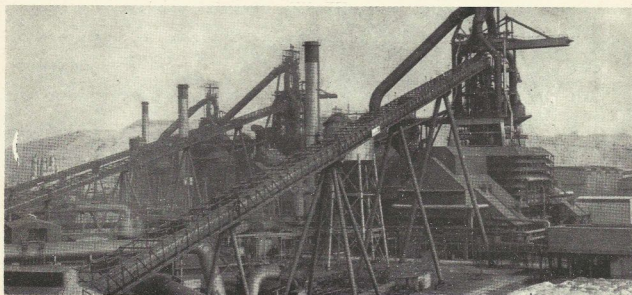
entre las 55 empresas multimillonarias que tienen peso decisivo en su economía, 7 son de capitales brasileños y en 17 aparecen combinados capitales locales y extranjeros (siendo las restantes 31 de capitales exteriores, una de ellas clasificada como argentina).

### Intento de descripción objetiva

Sin embargo, debajo de las posiciones metafísicas encubridoras de determinados intereses, existe una cierta verdad. Puesta en términos objetivos, la misma podría describirse en los siguientes términos:

El proceso de centralización y concentración creciente de capitales ha llevado a la erección de gigantescas empresas corporativas (sociedades por acciones, en cuya cúspide aparecen directorios fuertemente centralizados). Tales empresas son verdaderos gigantes, de un tamaño muy superior a las descriptas por los investigadores clásicos del imperialismo de comienzos del siglo.

La inversión directa de capitales fuera de los países de origen de estos gigantes, ha adquirido un volumen inmensamente superior, igualmente, al que conocieron los autores clásicos recordados. Tales inversiones se realizan tanto en las potencias imperialistas entre sí, a través de un fluir mutuo de capitales, como en los países más débiles y en los de rango intermedio (como los enumerados en los párrafos anteriores). Esto ha dado como resultado la creación de innumerables



2

filiales, sucursales y subsidiarias fuera del asiento de las firmas matrices, tanto en los otros grandes países como en los menores, ya sea por la erección de nuevas empresas como por la absorción de las preexistentes. Habiendo dominado plenamente las economías locales, los gigantes han adquirido posiciones importantes en los otros países imperialistas, lugares de privilegio y ya en algunos casos dominantes en los países de rango intermedio, y consolidado o expandido sus posiciones dominantes en los países más débiles. Se ha acentuado de tal modo la unificación e interdependencia del orbe capitalista en cuanto a la utilización y circulación de las materias primas, de los capitales, de los nuevos procedimientos y adelantos tecnológicos, de la circulación y utilización de mercancías (tanto de consumo como de capital o productivas), y, aunque más limitadamente, de la fuerza de trabajo. A la vez, se ha acentuado el dominio de los gigantes, no sólo por su inserción dentro de las economías locales, sino por su control mundial sobre los capitales, la tecnología y los métodos operativos, el transporte internacional, etc. Este poder inmenso de las empresas gigantes se ve fortalecido porque las mismas se nuclean alrededor de "grupos de interés" o "grupos monopólicos", que las dominan o controlan por encima de sus direcciones ejecutivas (esto es negado por algunos autores, como Baran y Sweezy, quienes sostienen que las empresas corporativas se han independizado de tales grupos de interés, pero es un hecho

demostrable, como veremos). Por debajo de esta compleja red, que constituye una verdadera oligarquía financiera internacional, luego de haber alcanzado el grado de oligarquías financieras nacionales, se encuentran grandes empresas y grupos de menor tamaño y poder, tanto en los países imperialistas como en los de rango intermedio, que tienden a actuar del mismo modo que los gigantes. Tal extraordinario crecimiento del gran capital ha consolidado sus ligazones con los respectivos estados hasta un grado mucho mayor que el observado en las primeras décadas de este siglo. Esto quiere decir que ha crecido el tamaño y el poder de los gigantes, su control sobre el mundo capitalista en su conjunto, su influencia sobre los estados imperialistas propios, y los acuerdos, pactos y relaciones entre sí, tanto a nivel de las grandes empresas como de los grupos de interés. Asimismo quiere decir que ha crecido su influencia fuera de sus fronteras, tanto en otros países imperialistas como en los intermedios y menores. Pero, también (y esto debo subrayarlo porque contradice las opiniones más en boga), que ha crecido simultáneamente el tamaño y poder de empresas grandes menores, tanto en los propios países imperialistas como en los intermedios (y aun en algunos más débiles). En otros términos que se ha desarrollado en general el capitalismo, que han avanzado las relaciones capitalistas de producción, que se han desarrollado las fuerzas productivas, tanto en los centros imperialistas como en los países débiles. Como consecuencia de este complejo

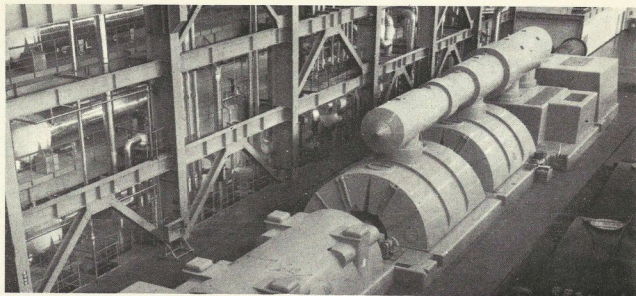


1) Planta de armado de camiones en la Argentina y de tractores en Canadá (2).

proceso económico y de un proceso político igualmente complejo, las burguesías de los países débiles han logrado constituir estados independientes (allí donde triunfaron movimientos de liberación nacional conducidos por las burguesías locales) o han logrado consolidar el manejo de sus estados ya existentes. En este sentido, subsisten algunas pocas colonias (como las portuguesas de África) y estados semi-coloniales sólo formalmente independientes (como los de Centroamérica), pero en general los estados de los países menores (y, particularmente, los de rango intermedio) son el instrumento de sus propias burguesías, aunque las mismas mantienen y aun han consolidado alianzas y ligazones con la oligarquía financiera internacional. Esto es así, porque las inversiones de capital en el exterior, los acuerdos, pactos, alianzas y ligazones, van acompañados de una constante lucha (abierta o sorda) entre los grupos y empresas gigantes, los diversos centros imperialistas, las empresas grandes menores de los mismos; y las burguesías de los países débiles pueden aprovechar esas contradicciones, luchando por lograr el mayor "espacio" posible en sus propios mercados nacionales y aun en los exteriores. El capitalismo contemporáneo, en el que domina cada vez más plenamente el monopolio, no ha de concebirse como un sistema que tiende cada vez más a la homogeneidad y a la hegemonía absoluta de un centro o un grupo o acuerdo de grupos, sino como un sistema en contradicciones y lucha constante, que se da aun

en el seno de los propios grupos de interés y hasta en el interior de cada empresa o corporación. En cada momento se está en presencia del resultado de una relación de fuerzas; pero ese momento es el resultado de un movimiento contradictorio (dialéctico) y forma parte de la continuación del mismo. De ahí el error de quienes vieron en el momento del predominio norteamericano en las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial el comienzo de la hegemonía cada vez más absoluta de ese centro imperialista, por ejemplo: concebían el proceso de un modo lineal, no dialéctico. De ahí, también, la confusión de quienes ven un predominio excluyente de los centros imperialistas, lo que no les permite explicarse el continuo resurgir de los nacionalismos burgueses en los países débiles y sus relativos triunfos (como en el caso del Perú). O el error simétrico de quienes ven en esos nacionalismos la posibilidad de la constitución de centros que alcancen la "independencia económica" (como ocurre con los admiradores del "modelo peruano" o con quienes vieron, antes, un modelo con similares alcances en las revoluciones árabes). El capitalismo en su fase monopolista o imperialista no se caracteriza (como creen algunas corrientes pequeño-burguesas) por la liquidación de fuerzas productivas debido a la penetración de capitales imperialistas en los países débiles, y por el supuesto retroceso hacia formas "atrasadas" de producción. Esa no es la contradicción del capitalismo: éste se caracteriza





## La expansión capitalista

por la expansión constante, el desarrollo general de las fuerzas productivas (aun a costa de destrucciones vastísimas y catastróficas, como las producidas por las crisis y las guerras), y la elevación de la contradicción real del sistema a niveles cada vez más gigantescos, más generalizados y más agudos. La contradicción fundamental del capitalismo deviene de la naturaleza social de su producción y el carácter individual, no social, de la distribución, del poder privado, particular, de los capitalistas. La centralización y concentración de los capitales, o sea el carácter crecientemente monopolista del capitalismo, acrecienta esa contradicción (que se expresa en la lucha de clases). Conforme el capitalismo unifica más el mercado mundial, desarrolla las fuerzas productivas y las relaciones capitalistas de producción, unifica más trabajadores en la producción por un salario y los agrupa en mayores unidades de producción, crea y utiliza más capital, se internacionaliza, no facilita la producción, no estimula el desarrollo pleno de la productividad humana, no hace desaparecer los conflictos nacionales, no establece un reparto cada vez más igualitario de la riqueza y del consumo, sino que desarrolla todas las contradicciones, cuyo costo se hace cada vez más oneroso "a medida que se desarrolla la productividad y la producción": se crea una mayor desigualdad en el reparto de la riqueza y del consumo, se imponen mayores concentraciones de poder y mayor desigualdad política real, aumenta la extracción de plusvalía (es decir,

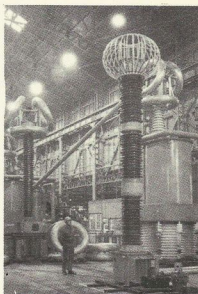
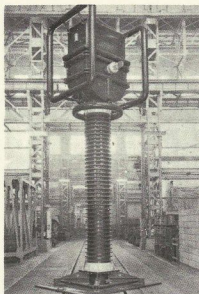
la explotación de los trabajadores), aumentan las rivalidades interburguesas, aumenta la alienación del trabajador respecto de los productos de su trabajo, la alienación del poder respecto de la sociedad. Las relaciones capitalistas de producción, de "canales" de la misma, se convierten más y más en trabas, y esto se traduce en todos los ámbitos de la sociedad.

### El gigantismo monopolista

Pero veamos algunos detalles un poco más de cerca, en lo que se refiere al capitalismo monopolista gigantesco, designación que prefiero para el caso.

Hymér, en la obra citada, se pregunta: "¿Cuál es la naturaleza de la 'bestia'? Se la conoce con varios nombres: Inversión Directa, Negocios Internacionales, Firma Internacional, Grupo Empresario Internacional, Firma Multinacional, Empresa Multinacional, Empresa Mundial, La Grande Entrepise Plurinacional, la Grande Unité Interterritoriale, La Grande Entrepise Multinationale, la Grande Unité Pluriterritoriale..." Podríamos agregar otros "las corporaciones monstruos", "sociedades multinacionales", etc. Todas las designaciones destacan de un modo o de otro tres elementos: el carácter mundial, no local, de sus actividades y de su proyección; su gigantismo y monstruosidad; su carácter corporativo, no individual, su pertenencia a grupos de propietarios y su utilización de capitales "de la sociedad" lo que descarta el

El economista Osvaldo Sunkel denuncia que "la estructura económica del mundo está dominado por 187 empresas, que a su vez cuentan con 10.000 subsidiarias en la mayor parte de los países del globo.



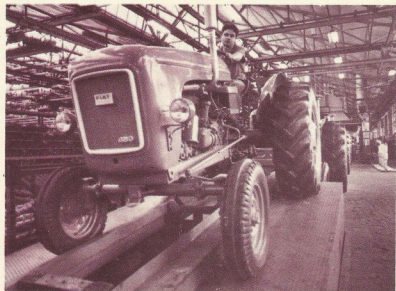
"patrón" o capitalista individual. Estamos muy lejos de las descripciones de Adam Smith y aun de las de Marshall, con sus establecimientos dirigidos por un individuo o sus empresas casi familiares. Pero también ya nos hemos alejado de la gran empresa de fines del siglo pasado. Pintorescamente, un autor describe esto así: "El capitalista marshalliano gobernaba su fábrica desde una oficina del segundo piso. Hacia fines del siglo el presidente de una gran corporación nacional se instalaba en un edificio más alto, quizá en un séptimo piso, con mayor perspectiva y mayor poder. Hoy en día, los gerentes de las corporaciones gigantes gobiernan desde lo alto de los rascacielos; en los días claros casi pueden ver el mundo desde allí". Se demuestra cuán acertada era la descripción redactada poco después de la mitad del siglo pasado, y que aparece en el tomo III de "El Capital":

- 1) Concentración de los medios de producción en pocas manos, con lo que dejan de aparecer como propiedad de los productores directos y se convierten, por el contrario, en potencias sociales de la producción. Aunque, por el momento, como propiedad privada de los capitalistas. Estos son "trustees" (fideicomisarios) de la sociedad burguesa, pero se embolsan todos los frutos de esta misión fideicomisaria.
- 2) Organización del trabajo mismo como trabajo social, por medio de la cooperación, la división del trabajo y la combinación de éste con las ciencias naturales...
- 3) Implantación del mercado mundial. La inmensa capacidad productiva que se desarrolla

en el régimen capitalista de producción se halla en contradicción con la base cada vez más reducida, en proporción a la creciente riqueza, para la que esta capacidad productiva trabaja, y con el régimen de valorización cada vez mayor de este capital. De aquí las crisis". Pero veamos algunos elementos que hacen directamente a la cuestión un poco más de cerca.

## El "gran tamaño"

El primer fenómeno que salta a la vista es el crecimiento en términos absolutos del tamaño de las empresas. Cuando Lenin escribía durante la Primera Guerra Mundial "El imperialismo, fase superior del capitalismo", decía, por ejemplo: "En Alemania, de cada mil empresas industriales, en 1882, había tres grandes, es decir, que contaban con más de cincuenta obreros... en 1895 eran seis, y en 1907, nueve". Y al tener en cuenta la concentración, tomaba en su estimación las empresas de alrededor de 190 obreros promedio. Hoy, esas cifras nos parecen insignificantes, y aun en un país pequeño una empresa de 50 obreros es considerada chica, la empresa estatal Petróleos Mexicanos (PEMEX), ubicada en la 69ª colocación entre las mayores del mundo según cálculos de la revista "Fortune" para 1972, ocupa 75.102 personas en sus plantas; y en la Argentina YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), con el puesto 140, tiene 35.841 obreros y empleados, mientras Bunge

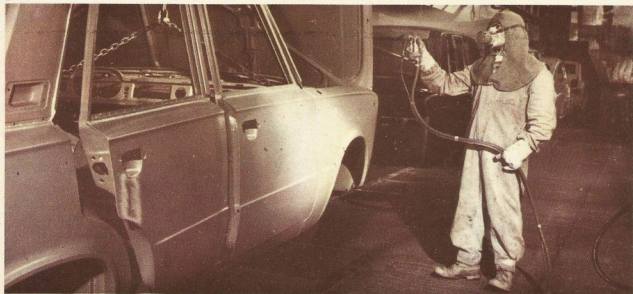


1 y 2) Líneas de producción de automóviles y de tractores de la empresa FIAT en la Argentina.

## La concentración económica

y Born (puesto 231 en la lista), da empleo a 14.635 personas. Pero aun tomando en cuenta una sola planta o establecimiento, en la Argentina la siderúrgica SOMISA tiene más de cinco mil asalariados sin tener en cuenta los de construcción, y varios establecimientos de automotores exceden los mil obreros. Si miramos hacia los países mayores, nos encontramos con empresas de varias decenas y aun centenares de miles de trabajadores, Este proceso ha sido acompañado por el de la concentración. El mismo Lenin destacaba que en 1909 había en Estados Unidos unas 3.000 empresas con 2 millones de obreros sobre un total de 6 millones, o que representaba el 30,5 % del total. Ya en 1952, según datos del Monthly Letter National Bank (julio de 1953) las 100 empresas mayores explotaban 5,9 millones de obreros, que representaban el 50 % del total. En relación con la producción, el Committee on the Judiciary, Subcomité de Legislación Antitrust, del Senado norteamericano, señalaba que en 1947 las 50 compañías mayores representaron el 17 % del valor total agregado por las empresas manufactureras, mientras que en 1954 ya representaban el 23 %, y en el mismo período las 200 compañías mayores habían saltado del 30 al 37 %. Los ratos pueden extenderse a otros países, y rubros como la posesión de activos, ventas, etc. Tal gigantismo, que implica predominio económico, puede advertirse también tomando el mundo capitalista en su conjunto:

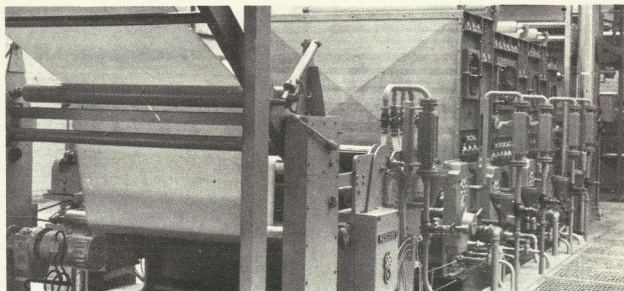
En el 30º Congreso Internacional de Americanistas realizado en Lima en 1970, el economista Osvaldo Sunkel expresó que "la estructura económica del mundo está dominado por 187 empresas, que a su vez cuentan con 10.000 subsidiarias en la mayor parte de los países del globo". En el mismo sentido, la Unión de Bancos Suizos informaba en 1963 que el total de las ventas de las 100 mayores corporaciones ascendió a 321.000 millones de dólares, lo que representó el 21 % del productor bruto total del mundo capitalista en ese año. De tal modo, aunque ha habido un gran desarrollo de empresas reativamente chicas o medianas tanto en los propios países imperialistas como en los menores (de los que antes hemos dado algunos ejemplos), el poder se concentra en la cúspide, en manos de los gigantes, teniendo en cuenta, como corresponde, el capitalismo como un sistema global. Pero ese poder se multiplica, si se atiende a otros fenómenos mencionados: las interconexiones entre empresas, la existencia de grupos que controlan a las grandes empresas, y las interconexiones entre esos grupos. **Grupos de interés e interconexiones entre los gigantes.** Este es un problema complejo, por varias razones: en primer lugar, salvo cuando se trata de la fusión o absorción lisa y llana, las combinaciones de capitales que forman los llamados "grupos de interés" y las ligazones, acuerdos y pactos sólo se conocen cuando los interesados quieren que así sea, o cuando estallan escándalos que las ponen en descubierto. Y aun



2

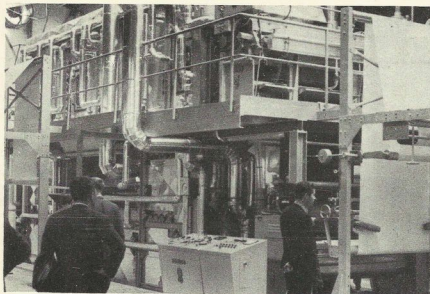
así no siempre los datos son seguros: los monopolios disimulan su actividad cuando consideran que la publicidad les es pernicioso, no sólo porque el público la ve con resistencia y rechazo, sino también porque la vida económica del capitalismo es una verdadera guerra perpetua, con sus ataques frontales, sus acciones secretas y de zapa, su espionaje y contraespionaje, una guerra en la que cada monopolio enfrenta a los otros y cada burgués a todos los demás. Una guerra con sus tratados públicos y sus pactos secretos, sus vencedores y vencidos, sus muertos y sus revanchas. Esto provoca la segunda dificultad: nunca encontramos un panorama estático sino fluidez y cambios permanentes, de tal modo que un pacto conocido ayer ha sido roto en el momento mismo de hacerse público, y las empresas cambian de manos sin ruido. A comienzos del siglo los grupos de interés y los acuerdos eran más fácilmente perceptibles porque la actividad de los trusts era más desembozada: la resistencia contra ellos recién comenzaba, y, además, la actuación de esas figuras desaprensivas que eran los grandes piratas de las finanzas y la industria (Morgan, Rockefeller, Detterding y otros) llamaba la atención y permitía ubicar sus andanzas. Hoy los monopolios se han burocratizado, los miembros de los grupos de interés se ocultan en general detrás de los directorios y los "ejecutivos", y otras figuras (artistas, militares, deportistas) llaman la atención del público, como varias veces se ha hecho notar.

Esto ha llevado a algunos autores a afirmar que los grupos de interés han desaparecido o ha disminuido su importancia, y que ahora las empresas son independientes o "más autónomas". El interés de los analistas se ha desplazado de los primeros a las segundas. Esto, en unos casos conscientemente, en otros de modo inconsciente, lleva a reforzar la tesis de que los "grandes propietarios" han sido reemplazados en el comando de las empresas por los "ejecutivos", técnicos que ya no tienen en cuenta principalmente la ganancia sino la eficacia: el capitalismo habría así cambiado en su naturaleza y esencia. Algunos apologistas del sistema, desde Berle y Gardner a comienzos del siglo, han lanzado esa tesis, y ésta ha prendido en autores como Baran y Sweeze, que llegan a sostener que "el concepto de grupo de interés como unidad... en la estructura del capitalismo" se ha tornado "obsoleta" "pues hoy... el poder real se encuentra en el interior de las empresas o corporaciones..." En realidad lo que ha ocurrido es que las individualidades descollantes del pasado han sido reemplazadas por "grupos" unidos entre sí por lazos familiares, que forman capas oligárquicas nacionales y que tienden a convertirse cada vez más en una oligarquía internacional. La fecha del cambio se pone hacia 1930-30. Demos sólo algunos ejemplos para mostrar lo contrario: a comienzos del siglo, los dos mayores accionistas del First National Bank of New York eran William Rockefeller y James Stillman, y Carnegie era un nombre



famoso entre los grandes financistas. Los Rockefeller parecieran haber pasado a un segundo plano en el mundo activo de los negocios, los Stillman y Carnegie no se oyen nombrar. Pues bien: dos de los hijos de Rockefeller están casados con hijas de Stillman, y el actual jefe del banco, James Stillman Rockefeller casó con Nancy Carnegie (sobrina de Andrew). G. William Domhoff, en "¿Quién gobierna Estados Unidos?", recuerda en apoyo de la tesis que sostenemos entre otras, esta anécdota: "Hacia fines de 1958 era manifiesto para el inversionista interesado en Commercial Solvents que las compañías no prosperaban bajo la dirección de Woods. A consecuencia de lo cual, la familia Milbank, que representaba los intereses dominantes, tomó medidas para reemplazarlo. . . Woods se resistía a rendirse sin luchar. Pero al enterarse de que (los Milbanks) hablaban por el 30 % del capital, que representaba tanto tenencias personales como de amigos y asociados. . . expresó cierta sorpresa y renunció rápidamente". El hecho es permanente: la Du Pont fue una de las primeras empresas gigantes reorganizadas (ya en la década del 20) según los métodos que hoy predominan. En cambio, la General Motors, dirigida por su presidente y fundador, William G. Durant, resistió esas innovaciones. En la recesión del automóvil de 1920, la General Motors comenzó a perder posiciones ante la Ford, que se lanzó a una guerra de precios. Los capitales Du Pont relevaron a Durante, y asumió el comando de la empresa directamente Pierre Du Pont.

En definitiva, con todas las imprecisiones debidas a las causas señaladas, es posible detectar hoy grandes grupos de interés, que controlan las empresas gigantes, multiplicando el poder monopolista: Morgan, Rockefeller, Du Pont, el Bank of America, los Mellon, la dinastía Hanna-Humphrey, Ford, la banca Kuhn-Loeb, en Estados Unidos. Cinco grandes grupos en Alemania: Bundesverband Der Deutschen, Bundesverband der Privatbanken, Deutscher Industries-Und, Bundeesverreligung der Dutscher Arbeitsgeber y Gesamtverband der Deutschen Gorss-und. En Japón, la descentralización impuesta por la derrota de la segunda gran guerra ha dado paso a una nueva centralización, dominando el panorama media docena de conglomerados: Mitsubishi, Sumitomo, Fuji, Mitsui, Deichi y el Banco Industrial. En Inglaterra, cuatro grandes bancos controlan el 90 % de todos los depósitos del país: Barclays Martin, National Westminster, Midlan y Lloyds, detrás de los que se encuentran las bancas Rothschild & Sons, Oppenheimer & Lazard y Morgan-Grenfeld. Etcétera. Esos grupos poderosísimos dominan las grandes empresas en lineamientos en general conocidos, por lo que sólo daremos algún ejemplo. Morgan controla a la U. S. Steel, General Electric, ATT-ITT, Radio-Keith-Orpheum, Radio Pictures, R. K. O., International Nickel (90 % de la producción mundial de níquel), Kennecott Cooper (segundo productor mundial de cobre), IBM, International Harvester, etc. Alrededor del Deutsche Bank AG,



Aspectos de una planta integrada de hilado y tejido sintético.

## *Relaciones y entrecruzamientos del capital*

en Alemania, se nuclean Siemens, Haniels, tres empresas del ex-grupo TG-Farben (Bayer, BASF, Rheinische Stahlwerke), Klockner, Mannesmann, etc. A su vez, como se ha recordado, esas empresas son los "gigantes", los protagonistas de la historia de las "empresas multinacionales", los monopolios cuyo poder se puede contar y medir con cierta precisión. Y esas empresas no sólo tienen filiales, en algunos casos numerosísimas como la Standard of New Jersey, con 114 subsidiarias en Estados Unidos y Canadá, 77 en Europa, 43 en América Latina, 14 en Asia, 9 en África y 18 en otros puntos, filiales de las que posee el 50 % de las acciones o más), sino que también detentan el control de otras "grandes" (como la ITT, con posiciones dominantes en la Western Telegraph, Ericsson, Radio Corporation of America-RCA, National Broadcasting Co., etc.). Nos encontramos así ante verdaderas "cadenas" de grupos monopolistas que dominan empresas monopólicas por su situación en el mercado, y que a su vez dominan otras empresas igualmente monopólicas (en algunos casos, verdaderos trusts, como la Ericsson). Innumerables lazos financieros, combinaciones en la posesión de acciones, en la constitución de directorios entrelazados, unen entre sí estos vastos complejos. Pero, al par, los grupos monopólicos tienen ligazones entre sí, ya directamente, ya a través de compartir el control de una o varias empresas; y éstas, a su vez, mantienen ligazones semejantes a su nivel, o interviniendo conjuntamente dos empresas en

otra u otras de nivel inferior. Y esto no sólo en el marco de un estado, sino también entre grupos o empresas cuya casa central se encuentra en estados diferentes, y ello, ya de un modo directo por ligazones entre las entidades centrales o por participación conjunta en empresas de un tercer estado o en el mercado local de las empresas matrices. Se producen las más diversas formas de ligazón: canje de acciones y coparticipación mutua en directorios; participación en directorios de una entidad por necesidades que la han llevado a acuerdos con otra; inversiones mutuas; inversiones comunes en una tercera empresa para la explotación de un mercado determinado; "holdings" que poseen acciones dominantes de varias empresas. Tales combinaciones pueden ser transitorias o de cierta permanencia, en la medida en que lo exigen los enfrentamientos mutuos, las luchas contra terceros, los acuerdos con éstos. Es difícil, a veces imposible, seguir los restos a tan enmarañada y compleja red, y, de cualquier modo (como en otros aspectos que hemos tocado) la extensión de este trabajo impide aun una simple enumeración más o menos demostrativa. Bastará, entonces, como ya hemos hecho, con dar algunos ejemplos ilustrativos: General Electric, del grupo Morgan, está vinculada a SOFINA, propietaria de la Westinghouse británica y de la Philips holandesa, que a su vez tiene control sobre AEG de Alemania, y, por tanto, vinculación con Osram. Rockefeller comparte el control con Du Pont sobre Ethyl Gassoline, que domina la distribución de nafta de

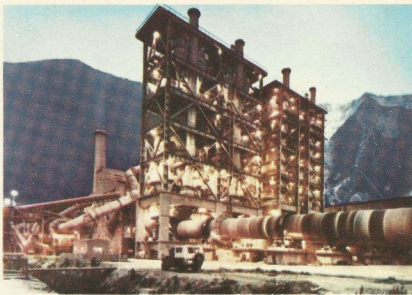


alto octanaje en Estados Unidos (lo que constituye el 70 % del consumo de ese combustible en todo el país); y entre ambas, a su vez (desde 1929) mantienen acuerdos con la Farber de Alemania para el control en común de los procesos de refinación, en particular de la "buna" (caucho sintético), a partir del petróleo. Morgan tiene participación minoritaria, frente a la Dupont, en General Motors. Mellon mantiene (o mantenía) participación con la Royal Dutch Shell (anglo-holandesa) para la explotación del petróleo de Kuwait, y con la Standard en Venezuela. Además de otros acuerdos ya mencionados, pueden mencionarse otros más recientes, como el de la Chrysler y Mitsubishi, para la instalación de un complejo industrial-militar en Japón. Los grandes grupos de los que hemos llamado países intermedios reproducen el fenómeno: en Australia, Broken Hill, considerado más fuerte que ningún otro en el país, tanto nacional como extranjero, controla el 30 % de las acciones de la compañía Mount Newman; un 20 % pertenecen a la colonial Suggar Refining, el 25 % a la empresa norteamericana American Metal Klimax, y el resto a los consorcios japoneses Mitsui e Itoh, y, en proporción menor, a la compañía inglesa Selection Trust. Esta relación múltiple, que tiende a impulsar las exportaciones minerales de Australia hacia Japón, corresponde a una línea que parece ser general.

### **La internacionalización de los monopolios. ¿Empresas supranacionales o nacionales?**

Un ligero repaso a los datos que hemos ido utilizando indica que la internacionalización de los monopolios no es de data tan reciente como se afirma. Algunos acuerdos que hemos citado (como el de Du Pont y Standard con la Farben, de 1929) datan de la primera posguerra. Y a ellos podrían agregarse pactos de cartel como el que existe entre la Shell y la Standard desde 1928, varias veces "disuelto" oficialmente, pero cuya existencia volvió a comprobarse en 1953, siendo acusadas criminalmente ante los tribunales por orden del presidente Truman, en razón de haber violado las leyes antitrust, y redescubierto nuevamente en 1955 por la Comisión Económica para Europa, de las Naciones Unidas, cuyas conclusiones se publicaron en el folleto titulado "El precio del petróleo en Europa Occidental". Más allá de estos pactos pueden señalarse fusiones de primer rango en el plano internacional, como la que dio lugar a la formación de la Royal Dutch Shell, de capitales ingleses y holandeses, anterior a 1914; la que dio nacimiento a la Unilever, por la unión de la Lever Brothers Co. británica y la Margarine Unie holandesa, completado en 1930; etc. Asimismo se generalizó en las primeras décadas del siglo la exportación de capitales basada en inversiones directas, rasgo que los clásicos señalaron, precisamente, como característico de la era del imperialismo de los monopolios o imperialismo

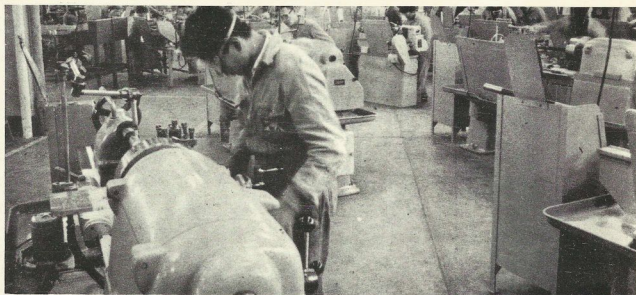
La tenencia dominante de las inversiones norteamericanas y europeas en el exterior es dirigirse hacia los países más adelantados.



financiero. Según los cálculos de la época, en 1914 los capitales ingleses invertidos en el exterior llegaban a 18.500 millones de dólares, los de Francia a 8.100 millones, los de Alemania a 5.200 millones, los de Estados Unidos a 3.500 millones. Las mismas habían pasado, hacia 1929-30, a 17.000 millones, 4.000, 484 millones y 17.000 millones, respectivamente, reflejando los resultados de la Primera Guerra Mundial, con el avance de Estados Unidos y el enorme retroceso de Alemania. Como se ve, el fenómeno de las inversiones exteriores masivas no es, ni mucho menos, un hecho de las últimas décadas. Se suele creer, sin embargo (y en esta creencia se basa en gran parte la tesis de que las "empresas multinacionales" son algo novedoso) que en el pasado las corrientes de inversiones se dirigían sobre todo a los países más débiles, más atrasados o preferentemente a las colonias. En realidad la curva de inversiones ha evolucionado en el tiempo de acuerdo a cambiantes coyunturas; y con diferencias según el origen de los capitales:

En el período 1860-70 (durante el cual comienza el auge de exportación de capitales), los capitales ingleses se dirigieron hacia Europa en el 25 %, a Estados Unidos el 27 %, a la India sólo el 21, y el 12 % a las colonias de poblamiento (Australia, Canadá). En el lapso 1911-13 (de pico en las inversiones inglesas) los porcentajes por destino han variado: el 30 % se dirigió a las colonias, sólo el 6 % a Europa, el 22 % a América Latina, pero el 19 % a Estados Unidos.

Como se ve, el principal país inversor de la época, no dirigía de preferencia sus capitales hacia los países más atrasados (con excepción de la India), sino a los más capitalistas entre los débiles (las colonias de poblamiento) y esto se ratifica si tenemos en cuenta que en el segundo momento considerado la mitad de las inversiones en América Latina correspondieron a la Argentina, el país más capitalista en ese entonces del subcontinente, cuyas características lo hacían muy similar a las colonias de poblamiento (escaso relieve de las relaciones precapitalistas de producción), y se advierte la importancia de Estados Unidos como receptor de capitales. Si observamos capitales de otro origen nos encontramos con que hacia 1910 Estados Unidos tenía invertido 45 mil millones de marcos en Europa, 51 en América y 44 en Asia, África y Australia; Alemania 18, 10 y 7 mil millones respectivamente; y Francia 23 mil millones en Europa y sólo 4 y 8 mil millones en América y en Asia, África y Australia. Hoy día se hace hincapié en que las inversiones de Estados Unidos se dirigen de preferencia hacia los países más adelantados, y que las europeas van hacia Estados Unidos. Y, en efecto, las cifras lo confirman: en 1967 los capitales norteamericanos aparecieron invertidos así: 2.370 millones de dólares en el Mercado Común Europeo, 1.140 en el resto de Europa, 2.056 en Canadá, 1.270 en América Latina, 880 en Oceanía (Australia, Nueva Zelanda e islas) y 990 en Asia, África y Medio Oriente. Pierre Jalée,



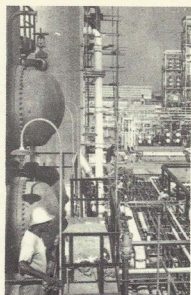
por su parte, estima que de los 31 mil millones de dólares invertidos en el exterior por Estados Unidos entre 1951 y 1961, alrededor de 20 mil millones se dirigieron a los países más avanzados y sólo 11,5 a lo que llama el "Tercer Mundo"; y aunque esa es una denominación absolutamente imprecisa y confusa, globalmente puede aceptarse que apoya los datos anteriores, en el sentido de que tales inversiones van hacia los países más capitalistas.

Si atendemos, sin embargo, a estos datos estadísticos no parecería haber ninguna variante de importancia, ya que, como se nota, las inversiones en el exterior han seguido curvas de variantes, pero siempre ha existido una fuerte tendencia a invertir en los países más capitalistas. De esto no puede deducirse, como se hace a menudo, que el motor que impulsa las exportaciones no es, o dejara de ser, el descenso de la tasa de ganancia en el país exportador. Al contrario, todo confirma que esa explicación dada por los clásicos es la real, y Hymer hace notar que el reciente aceleramiento de las exportaciones de capital de Japón obedece a la caída del porcentaje de la ganancia, pues, en sus términos "la rápida acumulación de capital en Japón eleva los salarios y reduce la ventaja de costos". Y se ha señalado en un informe especial de "U. S. News and World Export" que "las tasas de utilidad en el extranjero son por lo general más altas que las de actividades similares en USA. Muchas firmas informan tener rendimiento dos veces superiores

en el extranjero". Lo que ocurre es que ése es el impulso, pero el capital debe encontrar, además, fuerza de trabajo libre para emplearla como asalariada, exige de la misma un cierto adiestramiento previo en operaciones industriales, y, para la inversión manufacturera, requiere un mercado de consumo suficiente para justificar la inversión y, si es posible, capitales locales que utilizar. Y esto significa la existencia previa de un capitalismo de cierto desarrollo. El fenómeno de la dirección de los capitales se explica así suficientemente, y por sí no prueba una mayor internacionalización de los monopolios.

Pero, además, está demostrado que las inversiones en el exterior, ni ayer ni hoy hacen perder su "nacionalidad" a los monopolios, pues el control de los mismos permanece en manos de sus matrices. En efecto: las empresas norteamericanas en Europa forman sus activos con un 40 % recogido de recursos locales, pero la mayor parte se hace a través de préstamos y no de ventas de acciones. En éstas, el capital europeo participa con sólo un 15 %. Y las empresas europeas en norteamérica, si bien toman capitales allí en un 50 %, la mayor parte lo reciben también en forma de préstamos. El mismo Hymer se ve obligado a decir que "las empresas no son verdaderamente internacionales, sino que son, de hecho, nacionales".

¿No existe, entonces, ninguna diferencia entre comienzos de siglo y hoy? No es así. La



Entre los requerimientos básicos de una empresa para radicarse en el exterior no sólo está el encontrar mano de obra libre sino también debidamente adiestrada.

## *La exportación de capitales*

diferencia existe, pero en la línea de las mismas leyes de tendencia señaladas por los clásicos: los grandes centros capitalistas invierten cada vez más en el exterior (exportan cada vez más capital) rasgo definitorio de la era monopolista o imperialista; y ello significa que "exportan capitalismo", y esto cada vez más, impulsando (y no liquidando) las relaciones de producción capitalista en el mundo gobernado por ese sistema. Veamos algunos datos.

**Los monopolios actúan cada vez más en el exterior, y exportan capitalismo.** Entre 1950 y 1969 las inversiones de empresas norteamericanas en el extranjero se expandieron a una tasa anual del alrededor del 10 %, apareciendo Estados Unidos como el mayor inversor. Pero en los últimos seis años las exportaciones japonesas se expanden a un ritmo del 40 %, las alemanas al 25 %, y las francesas y británicas a una tasa del 8 %. Muchas empresas norteamericanas tienen actualmente un 30 %, un 40 % y aun más de sus operaciones en el exterior; entre 1957 y 1963, las ventas de las filiales norteamericanas en el extranjero aumentaron en un 54 %, mientras que el total de ventas de las manufacturas locales creció solamente en un 17 %; y tomando en cuenta las 500 compañías más grandes de ese país, se advierte que las mismas dan empleo, en total, a alrededor de 13 millones de personas, de las que se estima que entre un 30 y un 50 % corresponde a sus filiales extranjeras. Este es un hecho que, directamente, muestra

el peso que tiene la actividad en el exterior de los monopolios, muy superior, en efecto, al del pasado, pero, además, el último dato señala como ello significa exportación de capitalismo, o sea de relaciones de producción basadas en el trabajo asalariado. Esto, igualmente, puede verse a través de otros elementos. Hasta hace relativamente poco se señalaba, por los economistas vulgares, que los clásicos marxistas se habían equivocado porque las inversiones imperialistas no producían "desarrollo de la industria". Aunque esto no fue nunca rigurosamente exacto, aun con la vigencia de la antigua división internacional del trabajo (que imponía a los países débiles el papel fundamental de exportadores de materias primas e importadores de manufacturas) ello no quería decir que de los centros imperiales no se exportara relaciones capitalistas de producción, en la agricultura, en el transporte y servicios en general, y en el comercio, pero desde la década del 30 aun aquel argumento ha ido perdiendo validez: desde entonces, y con mayor aceleración aún a partir de los años 50, las inversiones de los monopolios se dirigen cada vez más hacia la industria. Esto, por supuesto, no reviste la misma intensidad y el mismo ritmo en todos los países, pues depende de muchas condiciones, que ya hemos señalado (la existencia previa de facilidades para el desarrollo capitalista). Si tomamos América Latina en su conjunto, resulta que para el año 1953 ya las inversiones extranjeras se dirigían en un 17,5 % a la

Para el año 1953 las inversiones extranjeras en la industria latinoamericana cubrían un 17 % del total, mientras que en 1966 ya representaba el 31 %.



industria, en un 20,8 a ferrocarriles y servicios, en un 14 % a la minería, en un 27,7 % al petróleo; y que para 1966 la industria representaba el 31 % y el petróleo el 33 %, en una tendencia que muestra los sectores de inversión más dinámicos. Como el argumento dejó de tener validez, se pasó a una segunda trinchera, y se intentó demostrar que tales inversiones en manufacturas se reducían a la llamada industria de consumo o liviana (Emmanuel, por ejemplo, insiste en que se trata de la textil). Esto tampoco resiste la confrontación con los hechos, pues en los últimos años ha aparecido (o se ha desarrollado) la tendencia a invertir en la llamada "industria de base", allí donde las condiciones son propicias según la racionalidad del capitalismo. En Brasil, por ejemplo, entre 1960 y 1964, las inversiones extranjeras en la industria básica fueron de 117 millones de dólares contra sólo 33 millones en la liviana, en tanto en la Argentina, la petroquímica (totalmente en manos de monopolios exteriores) pasó de una producción de 20 millones de dólares en 1962 a 200 en 1972. Desde luego, esto no ocurre de un modo parejo ni "racional" desde un punto de vista que tenga en cuenta "el bien general" o la utilidad social. Responde a la racionalidad del sistema, y se mueve según las leyes del desarrollo desigual propias del mismo. Y, en efecto, si tomamos en cuenta el conjunto de los países más débiles, resulta que tomando un año como 1953 (ya que no existen tablas

continuas) se estima que sobre el total de inversiones el 81 % se dirigió a la industria liviana y sólo el 19 % a la pesada. La inversión en el sector 1 y de base (de bienes de capital y de infraestructura) se realiza según las necesidades capitalistas y las condiciones que provee el propio capitalismo, y así las inversiones en las industrias de base se hacen en los países débiles de mayor desarrollo, mientras en los países más débiles sólo aparecen las industrias llamadas "tradicionales", "menos dinámicas" o livianas (textiles, alimentación). De tal modo sobre el total de la producción de máquinas y herramientas en América Latina, Brasil representa el 50 % y Argentina el 34. Pero es que allí se expresa uno de los datos que señalan la real contradicción del sistema capitalista, cuya característica es ser expansivo (no regresivo), y que en su expansión acumula y dinamiza, agudiza y agiganta sus propios conflictos: a medida que se expande, crea nuevas trabas al desarrollo de las fuerzas productivas que se engendran en su seno. Crea nuevas fuerzas que tienden a liberarse (y en primer lugar fuerzas sociales: el proletariado) y nuevas formas que oprimen a esas fuerzas.





En los últimos años se evidencia la tendencia de las corporaciones multinacionales a invertir en la llamada industria de base.

---

---

#### BIBLIOGRAFIA

- Lenin, El imperialismo, fase superior del capitalismo. Marx, El Capital, T. 3.  
América Latina ¿reforma o revolución?, varios autores, Periferia, Buenos Aires, 1971.  
Actas secretas del cartel petrolero, Problemas Nacionales, Buenos Aires, 1960.  
Baran, Paul A. y Sweezy M., El capital monopolista, Siglo veintiuno, Buenos Aires, 1969.  
Domhoff, G. William, ¿Quién gobierna Estados Unidos? Siglo veintiuno, Buenos Aires, 1969.  
Emmanuel, A., El intercambio desigual, Siglo veintiuno, Buenos Aires, 1969.  
Hetman, Francois, Los secretos de los gigantes norteamericanos, Sudamericana, Buenos Aires, 1971.  
Hymer, Stephen, Empresas multinacionales, Periferia, Buenos Aires, 1972.  
Jalée, Pierre, El imperialismo 1970, Siglo veintiuno, Buenos Aires, 1970.  
Los administradores del imperio, Nacla, Periferia, Buenos Aires, 1972.  
Peyret, Henry, La batalla de los trusts, EUDEBA, Buenos Aires, 1961.  
Viñas, Ismael, Capitalismo, monopolios y dependencia, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1972.

# oferta

## LIBROS PARA LEER Y REGALAR

COMPRE LOS LIBROS DE LA SERIE  
TEMATICA DEL HOMBRE MODERNO: HAY  
POR LO MENOS UNO QUE A USTED LE  
INTERESA.

Su increíble precio:

- \* volumen simple: \$ 15,00 (300 págs.)
- \*\* volumen doble: \$ 20,00 (450 págs.)
- \*\*\* volumen especial: \$ 25,00 (600 págs.)

\* **Dos panoramas del cuento:** los mejores cuentistas argentinos y uruguayos - Arlt, Benedetti, Bioy Casares, Borges, Cortázar, Felisberto Hernández, Martínez Moreno, Silvina Ocampo, Onetti y Quiroga - junto a las cumbres del relato universal: Joyce, Kafka, Lardner, Mansfield, Hemingway, Caldwell.

\*\*\* **Cuatro etapas de la segunda guerra mundial** de Miguel de Amilibia: desde la invasión a Polonia, la guerra en el frente ruso, las batallas en el desierto, los bombardeos y la resistencia civil, a la destrucción de Hiroshima y Nagasaki.

\*\* **Tres grandes realistas:** tres relatos de Flaubert y selecciones de los mejores cuentos de Maupassant y Chéjov en un volumen que presenta las etapas más importantes del realismo europeo.

\*\* **Tres aspectos de la realidad latinoamericana:** ensayos que abordan la problemática de América Latina en sus aspectos históricos fundamentales: la burguesía nacional, el campesinado y las reformas agrarias y el movimiento obrero. Sus autores: Alberto J. Pla, Nilda Arecos y Hugo Sacchi.

\*\* **Tres enfoques de la naturaleza:** "El mundo animal", de F. W. Gamble; "Historia del reino vegetal", de M. C. Coulter y "Autobiografía de la Tierra", de J. Hodgdon Bradley.

\* **Dos análisis de la economía latinoamericana:** El economista Celso Furtado analiza el modelo de desarrollo brasileño y la estructura de poder económico de Estados Unidos en América Latina.

\*\*\* **Cuatro novelistas del siglo XIX:** formado por "La casa del gato que pelotea" y otros relatos, de H. de Balzac; "La letra escarlata", de N. Hawthorne; "La sonata a Kreutzer" y "El matrimonio" de Tolstói; "Los Malavoglia" de G. Verga.

\*\*\* **Cuatro revoluciones del siglo XX:** la revolución mexicana, la revolución rusa, la revolución china y la revolución argelina a través de crónicas apasionantes

**SON 8 LIBROS DE EXTRAORDINARIA PRESENTACION  
MAGNICAMENTE ENCUADERNADOS EN PLASTICO  
CON TAPA DURA Y SOBRECUBIERTA.  
CADA MES: 4 TITULOS NUEVOS.**

PÍDALOS  
EN SU LIBRERÍA  
Y EN CENTRO EDITOR  
RINCON 87  
CAPITAL

**MUY  
PRONTO**

aparecerá

# **NUEVA**

## **Enciclopedia del Mundo Joven**

Una enciclopedia juvenil  
en fascículos  
distinta a todas las que hayan aparecido  
hasta ahora.

**¡Espérela!**



TRANSFORMACIONES

Argentina:

Nº 89 al Nº 85 - \$ 4,30  
Nº 84 al Nº 1 - \$ 5,—

Uruguay: \$ 350.-

Venezuela: Bs. 2,50.-

México: \$ 6.-

Nº 89 - Serie I -