

América Latina: El desafío de las transnacionales

Maldonado, Guillermo

Guillermo Maldonado: Ecuatoriano Director de Consulta y Coordinación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)

El tema de las empresas transnacionales ha sido objeto de numerosos estudios y preocupaciones en América Latina, particularmente en los últimos años. Lo fue en Europa a partir de fines de la década de los cincuenta y comienzo de los sesenta. a propósito del *défi-americanain* a la economía comunitaria. Las cosas han llegado aún al nivel de la familia de las Naciones Unidas, donde existe una Comisión de Empresas Transnacionales en el seno del Consejo Económico y Social. cuyo cometido fundamental es negociar y aprobar un Código de Conducta para esas empresas que sea jurídicamente obligatorio y universalmente aplicable.

En estas páginas no se pretende plantear un nuevo modelo teórico de investigación. Lo que hay es prisa en tratar de que se conozcan en forma objetiva los principales rasgos de un sistema transnacional de poder, que de hecho existe y opera en contra de los intereses sustantivos de los países en desarrollo y, por ende, de los latinoamericanos, porque está dentro de todos ellos.

"La estructura transnacional de poder se expresa a través de formas operativas funcionalmente diferenciadas, que tomadas en su conjunto representan un instrumental complejo, cuyo objetivo central es consolidar y expandir su capacidad de acción e influencia a través del mundo. Utiliza como carta de presentación un conjunto de valores y aspiraciones que pretende representar: la estabilidad política, la eficiencia económica, la creatividad tecnológica, la lógica del mercado, las bondades del consumismo, la defensa de la libertad, y otros" ¹.

Esta estructura se forma de manera más coherente luego de la Segunda Guerra Mundial. El mundo queda fraccionado en dos grandes sistemas que se oponen ideológica, militar y económicamente. En lo militar, el temor mutuo a un enfrentamiento y aniquilación nuclear viene actuando como freno. Lo ideológico y

¹Juan Somavía. "La estructura transnacional de poder y la información internacional" en "La información en el nuevo orden internacional": Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. Pág. 31.

económico son las armas con las que se trata de ganar zonas de influencia, las cuales están, justamente, en los países del Tercer Mundo.

En los países industrializados, esta división del mundo ha traído aparejado el crecimiento vertiginoso de la tecnología y de la gran empresa. Esto es particularmente cierto en los Estados Unidos, en Europa - que se reconstruyó con el aporte del capital americano - y Japón. A su turno, esto les brindó un aumento de su fuerza política y de su fuerza militar para mantener la vigencia de un sistema y de un modo de vida y, en consecuencia, los mercados de las áreas de influencia ya ganadas.

Es este el objetivo central del sistema transnacional de poder, para cuya consecución las empresas transnacionales han contado siempre con el apoyo de sus respectivos gobiernos, aun cuando en lo formal estos últimos no siempre comparten las modalidades operativas de las empresas.

De aquello de "lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos", se ha pasado, quizá, a "lo que es bueno para las empresas transnacionales, no es necesariamente bueno para los Estados Unidos".

Sin embargo, el sistema transnacional de poder sigue intacto. Es posible distinguir algunas áreas y modalidades de su acción, de las cuales los países en desarrollo deben estar políticamente conscientes, pues en ellas y con ellas se configura el sistema de dominación y explotación que padecemos. Estas, entre otras, son las siguientes:

1. La exportación de capitales a los países en desarrollo; incluida la transferencia de tecnología
2. El comercio internacional
3. Los recursos naturales
4. Los procesos de integración entre países del Tercer Mundo
5. La información; y
6. Las relaciones internacionales.

LA EXPORTACIÓN DE CAPITAL

En muchos de los países en desarrollo es posible oír hablar de la inversión extranjera como un logro de los más importantes en materia de política económica. Se exhiben cifras crecientes de inversión y se señalan nombres "ilustres" de

empresas como demostración fehaciente de la existencia en el país o países de un "clima adecuado" para la inversión y como prueba plena de que existe estabilidad política. No han sido extraña en los países del Tercer Mundo, las "guerras de incentivos" o competencia abierta por ofrecer ventajas mayores a estas empresas.

Mientras tanto, la verdad es que las transnacionales "necesitan" de nuestros mercados para invertir y esa inversión se da en el marco de una estricta racionalidad, la cual arranca de la concentración y centralización imperantes en el nacimiento de la gran industria, lo que genera situaciones de tipo oligopólico. Pasa por la necesaria tendencia monopolista que luego se ve envuelta en su propio crecimiento y generación de sus propios excedentes. Este crecimiento se obstaculiza por razones de horizonte temporal, de especialización y de nacionalidad. Los dos primeros límites pueden ser desplazados pero no eliminados, por lo cual resulta necesario seguir con su crecimiento en el extranjero, el cual encuentra su mejor expresión en la inversión extranjera, la cual se halla favorecida y estimulada por la política de dominación de los países centrales y por el subdesarrollo de la periferia. El crecimiento en el extranjero es más dinámico que el crecimiento interno en razón de estrategias adecuadas en los campos de la inversión, el proceso productivo, la transferencia de tecnología, la política financiera y la política general de la empresa ².

Si se examina la situación que ha prevalecido en los pasados cinco o seis años, veremos con claridad que las exportaciones de capital a los países en desarrollo han constituido la mejor alternativa para cantidades significativas de recursos financieros que no encuentran colocación en las economías centrales, por el temor de desatar nuevas presiones inflacionarias, actitud que forma parte del esfuerzo, hasta hoy infructuoso, de los países industrializados por conciliar el pleno empleo con una razonable estabilidad de precios.

En consecuencia, cuando las transnacionales invierten en nuestros países no nos hacen un "favor". Lo que hacemos es contribuir al fortalecimiento del sistema transnacional de poder, ajeno a nuestra idiosincrasia y opuesto a nuestros intereses. Una manifestación concreta la tenemos en las relaciones de los Estados Unidos con el Tercer Mundo. En 1976 se realizó en nuestros países el 21 por ciento de las inversiones directas norteamericanas en el extranjero, las cuales generaron el 38 por ciento de todos los ingresos que entraron a los Estados Unidos a cuenta de inversiones directas. En el período 1975-1976, las inversiones privadas en los países

²Charles D'Argent. "La Multinacional, forma superior de la empresa capitalista" en "Política económica de las corporaciones multinacionales". Buenos Aires 1975. Págs. 28 y 29.

en desarrollo proporcionaron a los Estados Unidos ganancias por la suma de 13.700 millones de dólares, mientras las nuevas inversiones fueron de 5.400 millones de dólares, arrojando un saldo de utilidad líquida de 8300 millones de dólares³.

Por otra parte, conviene destacar el hecho de que si bien a finales de los 50 y principios de los 60 predominaba en América Latina el flujo neto de inversiones, extranjeras. desde 1965-66 en adelante, hasta 1975, del 45 al 54 por ciento de las nuevas inversiones son reinversiones de utilidades de las transnacionales acumuladas en nuestra región. Esto muestra el dinamismo y el expansionismo del capital foráneo que va ampliando su gama de actividades en los países latinoamericanos, cubriendo nuevos, campos que, en la mayor parte de las veces, se encuentran atendidos por empresas locales, como por ejemplo hotelería, asesoría técnica, administración, mercadeo interno, etc. Esto contribuye a acentuar el proceso de desnacionalización y descapitalización progresiva de nuestros países.

Si bien es cierto que la realidad que apuntan estos datos es de sobra conocida, aún sirve como argumento central a la indiscriminada apertura de las economías de nuestros países al expansionismo de las transnacionales. Aún más, se lo vincula a la "impostergable necesidad" que tenemos de esa apertura para lograr la tecnología que es indispensable para nuestro desarrollo particularmente industrial.

La dependencia tecnológica la hemos generado en América Latina por la vía del proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones, con lo cual creamos nuevos campos a las transnacionales las cuales moldearon nuestra industrialización conforme a sus intereses. Uno de los efectos más nocivos ha sido el de condicionar la utilización y aun la creación de nueva tecnología a la base ya existente, que es originaria de los países centrales. Esto permite, a su turno, el control de nuestras economías por esos centros, "aun sin participar directamente de la propiedad del aparato productivo nacional"⁴.

Y es aquí comienza el desangre de los países en desarrollo: pago de **royalties** por patentes o licencias industriales y de **know-how** que, en más de un país latinoamericano, igualan o superan las sumas que se pagan por importaciones de petróleo a los nuevos precios.

³"Survey of Current Business" y distintos materiales estadísticos de organismos internacionales.

⁴Alvaro Briones. "Los conglomerados transnacionales - la tecnología y el mercado de bienes intermedios", en "Política económica de las Corporaciones multinacionales". Buenos Aires 1975. Pág. 182.

"Como lo ha demostrado perfectamente C. Vaitsos, el costo marginal de la tecnología que vende el proveedor es estrictamente nulo para él, pues el hecho de reutilizar o vender una tecnología **ya desarrollada** no se acompaña de ningún costo adicional para dicha tecnología", mientras puede ser muy grande para el comprador - real o ficticio - que se supone no conoce el "producto" que está adquiriendo ⁵.

Las prácticas más comunes en este terreno son la "venta" de tecnología de la matriz a su filial, la imposición de comprar paquetes completos de tecnología, inclusive algunos insumos y la participación accionaria en empresas nacionales por medio de la asistencia técnica. Estas prácticas se presentan en el caso de que la transnacional haya decidido emprender la actividad productiva en el exterior.

Un buen ejemplo es el de Kaiser Industries que, en 1954, llevó a la Argentina una planta que tenía en Toledo, Ohio, la cual le había producido pérdidas en 1951/52 por 12 millones de dólares, al no poder soportar la competencia de General Motors y Ford. Mediante convenio con el gobierno argentino esa planta obsoleta fue considerada un aporte de capital de 12 millones de dólares. El aparato bancario argentino financió la instalación y puesta en marcha de la empresa. Kaiser Argentina obtuvo por muchos años fabulosas ganancias, con lo cual no solamente cubrió las pérdidas de la matriz, sino que acumuló nuevos excedentes ⁶.

Así, pues, la exportación de capitales a los países en desarrollo, incluida la transferencia de tecnología, marcan con nitidez el primer rasgo del sistema transnacional de poder que opera en nuestro evidente perjuicio. Ese sistema, "en nombre de la eficiencia, promueve la expansión de las empresas transnacionales, que se originan en su seno, como solución 'técnicamente' ideal para los problemas del crecimiento y desarrollo económico, promoviendo una 'homogeneización' de patrones de consumo que con frecuencia desatienden las necesidades básicas y la realidad cultural local. En nombre de la creatividad tecnológica, concentra enormes recursos en esfuerzo de investigación y desarrollo vinculados a su aparato industrial-militar y a los intereses de sus empresas transnacionales, que poco tienen que ver con las necesidades reales del Tercer Mundo" ⁷.

⁵Charles D'Argent. Op. cit. Pág. 23.

⁶Samuel Libenson. "Liberty Corporation Informe Anual". Caracas 1978. Págs. 40 y 41.

⁷Juan Somavía. Op. cit. Pág. 31.

EL COMERCIO INTERNACIONAL

El papel cada vez más importante de las empresas transnacionales en el comercio internacional, ha sido objeto de una creciente preocupación, particularmente en el seno de la UNCTAD. Los estudios realizados por la Secretaría del organismo demuestran que el comercio intrafirmas (entre matrices y filiales de empresas transnacionales) se está convirtiendo en un factor cada vez más significativo del comercio mundial y que el "poder dominante del mercado" que tienen las transnacionales en ciertos sectores de la industria provee un ancho campo para la aplicación de políticas diferenciales de precios, que pueden resultar en un abuso de tal poder.

"Esto es posible a cuenta del poder oligopólico y monopolístico ejercido por las empresas transnacionales respecto de la producción y distribución de determinados bienes y servicios. Las transnacionales ejercen frecuentemente ese poder no sólo en los mercados locales de los países desarrollados o en desarrollo, sino en el mercado mundial. Aún más, los abusos de su posición dominante en los precios de transferencia para el intercambio intra-firma pueden reflejarse en los precios que se cobran, subsiguientemente, a terceros por parte de la unidad de ventas de la empresa, y ocurren tanto respecto de los precios de los productos que se venden sin transformación posterior, como de aquellos que requieren mayor procesamiento utilizando insumos previstos sobre la base del comercio intra-firma. Los abusos de una posición dominante que se derivan de la manipulación de los precios de transferencia pueden tener, en consecuencia, un efecto adverso en las estructuras industriales y de mercado y en la balanza de pagos de los países de origen o receptores en los que operan las empresas transnacionales"⁸.

El mismo estudio de la UNCTAD advierte que la manipulación de los precios de transferencia entre matriz y subsidiarios de una transnacional tiene un impacto en el desarrollo económico, particularmente a través de sus efectos adversos en la competencia, en la balanza de pagos, en la formación de capital y en los ingresos tributarios de los países en desarrollo. "Por ejemplo, sobrevaluando las importaciones o exportaciones de una subsidiaria, una casa matriz podría prevenir o limitar el volumen de las exportaciones de la subsidiaria. Por otro lado, subvaluando las importaciones de la subsidiaria, la casa matriz puede estar en condiciones de eliminar la competencia local para adquirir o reforzar el dominio del mercado"⁹.

⁸UNCTAD "Dominant positions of market power of transnational corporations: use of the transfer pricing mechanism. Study by the UNCTAD Secretariat. Mimeo. 30 Nov. 1977. Pág. iii.

⁹UNCTAD. Op. cit. Págs. 1 y 2.

Cifras de la misma Secretaría General de la UNCTAD señalan que, en el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, un tercio de las importaciones y exportaciones de productos manufacturados en 1970 era realizado por la vía del intercambio intra-firma de las empresas transnacionales de ese país. El grueso de las transacciones de manufacturas entre matriz-filialera de equipo de transporte, maquinaria eléctrica y no eléctrica y productos químicos.

La manipulación de los precios de transferencia en el intercambio matriz-filial tiene algunos incentivos, entre los cuales la Secretaría de la UNCTAD señala la adquisición o mantenimiento de un poder dominante en el mercado, la penetración de nuevos mercados, disminución del impacto de los controles de precios, minimización de los impuestos y otros pagos a los gobiernos. evasión de controles de cambio, protección contra las fluctuaciones del tipo de cambio, ocultar el nivel de utilidades de una subsidiaria, incremento de las utilidades de la casa matriz, y traslados de las utilidades de la subsidiaria a la matriz para reducir las presiones de los sindicatos o gobiernos para una mayor participación local o aun la nacionalización¹⁰.

Al estudiar el caso de las exportaciones de las filiales americanas y el comercio intra-firma en Brasil y México, el estudio de la UNCTAD señala que en 1960 las exportaciones totales de manufacturas de las filiales americanas en Brasil fueron de 1.636 millones de dólares, de los cuales 1 113 millones. o sea el 68 por ciento fueron exportados por la vía del comercio matriz-filial. En 1972, esa proporción había aumentado al 73 por ciento.

En el caso de México, las exportaciones totales de manufacturas de las filiales americanas fueron de 5.421 millones de dólares y de ellas el comercio matriz-filial fue de 2.954 millones, o sea un 54 por ciento. En 1972, la proporción subió al 82 por ciento¹¹.

Las empresas transnacionales controlan las exportaciones más importantes de los países en desarrollo en el sector de los productos primarios, particularmente minerales. Pareciera que solamente en pocos productos básicos como yute, cueros y pieles, el papel de las transnacionales no es importante. El objetivo principal ha sido el asegurarse un acceso a las fuentes de abastecimiento de materias primas,

¹⁰UNCTAD. Op. cit. Págs. 10 a 14.

¹¹UNCTAD. Op. cit. Págs. 27 y 28. Fuente de esas tablas: Newfarmer, R.S. and Mueller, W.F. **Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural sources of Economic and Noneconomic power: Report to the Sub-Committee on Multinational Corporations** . United States Congress Senate Committee on Foreign Relations (Washington D.C. US Government Printing Office). August 1975. pág. 128.

preferiblemente a los precios más bajos posibles. Casi la totalidad de la oferta de productos básicos se exporta por medio del mecanismo matriz-filial. "En 1968, por ejemplo, las filiales mineras de las transnacionales americanas en centro y sur América exportaban a sus matrices el 82.5 por ciento de sus ventas totales"¹².

En cuanto al sector manufacturero, el papel de las transnacionales ha sido más significativo en las importaciones de los países en desarrollo. En la India, por ejemplo, las importaciones hechas por las empresas transnacionales significando y media veces el valor de las exportaciones. En los seis países con estructura industrial más diversificada de América Latina, las importaciones de bienes de las filiales de transnacionales exceden sus exportaciones en una proporción de 3 a 1¹³.

Los datos y cifras que se han citado permiten apreciar con objetividad el papel dominante de las empresas transnacionales en el comercio internacional y su impacto político y económico en los países en desarrollo. Resulta, entonces, visible este nuevo rasgo del poder transnacional que funciona en contra de los intereses de los países en desarrollo, tendiendo un cerco que impide el ejercicio efectivo de la soberanía sobre sus recursos y la selección de un modelo de sociedad fundado en sus propias prioridades y necesidades. Es más, la posición dominante en el mercado y su integración vertical a escala les permite a las transnacionales imponer estilos y patrones de consumo que benefician a minúsculas capas de la población, las cuales concentran en sus manos la proporción mayor de la riqueza nacional.

LOS RECURSOS NATURALES

Hablar de la acción de las empresas transnacionales en el campo de los recursos naturales, quizá me excuse de entrar en detalles pormenorizados. Son de sobra conocidos, entre otros, los casos del petróleo, del estaño, del níquel y del cobre. Estos casos han sido escritos muchas veces con violencia, particularmente en lo que al petróleo se refiere, donde la explotación inmisericorde de tan vital recurso estuvo en manos de las "siete hermanas"¹⁴ hasta que la formación de la OPEP rescató para los países productores el derecho a fijar los precios del crudo y ejercer plena soberanía sobre el recurso.

¹²UNCTAD. Transnational Corporations and expansion of trade in manufactures and semi-manufactures. El rol de las empresas transnacionales en la comercialización y distribución de las exportaciones e importaciones de los países en desarrollo. Informe de la Secretaría de la UNCTAD. TD/B/C.2/197. 16 de marzo de 1978. Pág. 2.

¹³Nota 12. Pág. 3.

¹⁴Anthony Sampson. "The Seven Sisters". Hodder and Stoughton. Londres 1975.

"La banda de hermanas había sido liderada por dos gigantes: Exxon y Shell, las cuales durante los pasados sesenta años habían sido prototipos de la compañía internacional sofisticada. Sus rivalidades a través de los continentes habían sido una larga conspiración contra la historia moderna, financiando naciones enteras, alimentando guerras, desarrollando desiertos. Sus ambiciones comerciales estaban preñadas de consecuencias diplomáticas, revoluciones en Iraq, el movimiento separatista de Escocia o la guerra civil de Nigeria" ¹⁵.

Del estaño, baste citar el hecho de que los Estados Unidos, sin ser productor del metal, puede hacer tambalear los precios internacionales lanzando al mercado sus reservas estratégicas, en cada oportunidad en que los productores pueden obtener mejores precios.

"La expansión hacia los trópicos de los productores de níquel será notablemente ordenada, porque es quizá la del níquel la industria más monopolizada de la economía capitalista mundial. Durante setenta años fueron sinónimos níquel e International Nickel Company, y mediada la década de los setenta, la INCO es todavía, con mucho, el principal productor" ¹⁶.

La participación de las transnacionales en el sector de los recursos naturales es el ejemplo más acabado tanto de las motivaciones del sistema transnacional de poder, cuanto del control que ejercen sobre la producción y comercialización de nuestras riquezas naturales. "Trabajando con las grandes Corporaciones que abarcan la tierra entera - dice George Ball, ex-subsecretario de Estado de los Estados Unidos y presidente director del banco de inversiones Lehman Brothers International - los hombres pueden por primera vez utilizar los recursos del globo con una eficiencia dictada por la lógica objetiva del lucro". El Falconbridge Group ilustra perfectamente la tesis de Ball. El cobre de Uganda y el hierro y el carbón de la Columbia Británica, llegan a los clientes de Japón. Las minas de hierro y níquel de la República Dominicana y las de níquel y cobre de Sudbury satisfacen las necesidades industriales de Europa, los Estados Unidos y Japón, mientras las ganancias van a parar a Nueva York, Los Angeles y Houston, pasando por Toronto. Para tales Corporaciones el mundo se ha vuelto una factoría y un centro comercial global. No sólo comercian con el níquel, el cobre, los automóviles, las aspirinas y la coca-cola, sino también con ideologías y un 'modo de vivir', y planean el futuro para millones de personas" ¹⁷.

¹⁵Anthony Sampson. Op. cit. Pág. 7.

¹⁶John Deverell y el Latinamerican Working Group. "Anatomía de una corporación transnacional Siglo XXI Editores 1977. Pág 24.

¹⁷John Deverell y el Latin American Working Group. Op. cit. Págs. 265 y 266.

Pero lo más importante y lo más destacable de la acción de las empresas transnacionales en el sector de los recursos naturales, particularmente en el del petróleo, es haber degradado sus precios hasta niveles en los cuales pudo asentarse su vertiginoso desarrollo, situación que ya no es posible para los países del Tercer Mundo en la actualidad, habiendo generado a costa de nuestros propios recursos una brecha económica y tecnológica que quizá ya no sea posible superar.

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

AL iniciarse la década del 60, América Latina es escenario de un movimiento de singulares proyecciones para su futuro: el de la integración económica. La conformación de grandes bloques económicos - USA. Japón, Europa -, los avances de la ciencia y la tecnología y la dinámica del propio pensamiento económico regional, ponen en marcha ensayos como el de la ALALC, el Mercado Centroamericano y, hacia 1969, el Pacto Andino. Son esfuerzos destinados a unir una América Latina que creció dispersa, dándose la espalda y de cara a la metrópoli. No es lugar apropiado este trabajo para discurrir si estos esfuerzos han tenido éxito o no. Baste decir que han sido muy positivos desde el punto de vista político: hemos aprendido a mirarnos y vernos y a medir la potencialidad de la unidad, rodeados como estamos de factores externos a quienes no interesa una mayor fuerza económica y política de la América Latina.

En este terreno, también, es posible observar la acción y los efectos de la acción del sistema de poder transnacional.

"Algunos procesos de integración refuerzan en gran medida los intereses de la ET (como ocurrió hasta ahora con gran parte de los movimientos de integración), mientras que otros pueden representar la antítesis de los objetivos de estas empresas... Por esto, las ET no son neutrales respecto a los procesos de integración económicos entre países subdesarrollados. De hecho, se convierten en uno de los actores más importantes de la cooperación regional. Influyen en las políticas, participan y hasta dominan su ejecución y, en la búsqueda de sus objetivos corporativos, pueden convertirse en fuerzas críticas integradoras o desintegradoras"¹⁸.

La ALALC, el Mercado Común Centroamericano y el Grupo Andino han sido escenario de acciones de las empresas transnacionales en apoyo o en contra de la

¹⁸Constantino V. Vaitos. "Crisis en la cooperación económica regional. La integración entre países subdesarrollados". Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México 1978. Pág. 42.

integración, dependiendo del enfoque que su propio interés les ofrece y del tipo de integración que se intenta, dependiendo de si las transnacionales estaban ya instaladas antes de iniciarse el proceso de integración o no, dependiendo del tamaño del mercado de los países que se integran y, sobre todo, de lo que Vaitosos llama los principios de la "maximización", que están presentes en la conducta y en el rendimiento de las transnacionales: el del excedente a largo plazo y el de asegurar una participación aceptable o creciente en el mercado.

"Podríamos incluso sostener que la expansión mundial de las ET en los últimos 15-20 años, con inversiones en casi todos los países subdesarrollados, constituiría en el futuro uno de los impedimentos más importantes para una efectiva cooperación regional entre dichos países. La ruta Sur-Sur deberá enfrentar el obstáculo de las actividades de inversión paralelas de las E.T."¹⁹.

Pero no solamente ha habido en el Grupo Andino oposición entre el interés de las transnacionales y el de los países, sino entre transnacionales, como es público en el caso del programa sectorial de desarrollo industrial automotriz. Empresas que pugnaban por quedarse solas y con posición dominante en el mercado y empresas que deseaban un pleno ingreso al nuevo espacio económico en formación.

"La intervención gubernamental regional, ya sea por medio de la programación industrial o mediante el establecimiento de políticas comunes respecto a la importación de factores extranjeros, ha generado una reacción muy enérgica de las ET. Esta ha incluido medios tanto legales como ilegales, algunos coercitivos y otros persuasivos, algunos llevados a cabo por compañías individuales y otros por grupos de empresas; pero éstas no han permanecido jamás neutrales o pasivas frente al papel de los gobiernos en la integración económica"²⁰.

Esta actitud de las transnacionales fue particularmente virulenta contra el Grupo Andino en 1970, al aprobarse la Decisión 24 que establece un régimen común de tratamiento a las inversiones extranjeras. El principal instrumento de la intensa campaña orquestada aquel año fue el Consejo de las Américas, con sede en Nueva York, organismo que agrupa a las principales empresas de los Estados Unidos y que tiene actualmente **status** de "observador" en la OEA.

La preocupación por la actitud de las transnacionales ha llegado al más alto nivel político. En Bogotá, el 7 de agosto de 1978, al concurrir a una reunión de

¹⁹J. N. Behrman, citado por Constantino Vaitosos. Op. cit. Pág. 58.

²⁰Constantino V. Vaitosos. Op. cit. Pág. 59.

Presidentes del Pacto Andino, el Presidente de Venezuela, Carlos Andrés Pérez expresó: "Si de algo debemos estar convencidos los países en desarrollo, en este caso los países del Pacto Andino, es de que estamos sujetos constantemente a las manipulaciones de las transnacionales que velan por sus intereses"²¹.

LA INFORMACIÓN

El plano de la información, de la publicidad y de la cultura ha aparecido hace muy poco como una nueva dimensión del sistema transnacional de poder. Esto se debe en gran medida a los trabajos de investigación realizados por el Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), que tiene su sede en México, D.F. Se define al sistema informativo transnacional "como un todo que abarca agencias de noticias, empresas de publicidad y banco de datos; y también el servicio de recuperación de información, programas de radio y televisión, películas, radiofotos, revistas, libros e historietas y **comics** de circulación internacional. Sus distintos componentes, que tienen mayoritariamente su origen en los países industrializados, se refuerzan los unos a los otros, estimulando en su conjunto las aspiraciones del consumidor a alcanzar formas de organización social y estilos de vida imitativos de los países capitalistas industrializados, que la experiencia ha demostrado que sólo pueden reproducir en los países del Tercer Mundo sobre la base de una alta y creciente concentración de ingresos en pocas manos y de inaceptables desigualdades sociales... Así, el sistema de comunicaciones cumple su función principal: la de penetrar culturalmente al ser humano para condicionarlo de modo que acepte los valores políticos, económicos y culturales de la estructura transnacional de poder"²².

Cuatro agencias de importancia tienen un cuasi-monopolio de la información: United Press International (UPI), Associated Press (AP), Reuter y Agence France Press (AFP). "Su estructura y sus lazos con el resto del sistema transnacional, su forma de propiedad, su racionalidad de empresa privada que persigue la expansión continua y la optimización a largo plazo de las ganancias, junto con los valores que gobiernan la formación profesional actual de los comunicadores conduce a estas agencias a transformar la información en una mercancía y a conducir su actividad como destinada a 'vender' mejor que sus competidores su producto. La 'lógica' del mercado pasa a ser el criterio fundamental de su actuación"²³.

²¹"El Universal". Caracas. Miércoles 9 de agosto de 1978. Págs. 1-12.

²²Juan Somavía. Op. cit. Pág. 33.

²³Juan Somavía. Op. cit. Pág. 35.

La aprobación del principio del "libre flujo de información", que las agencias consiguieron con el apoyo de sus gobiernos en Ginebra, durante la Conferencia sobre la Libertad de Información en marzo-abril de 1948, significa para las agencias transnacionales la real posibilidad de decidir, por su cuenta y riesgo y sin responsabilidad social de ninguna especie, qué es lo que ha de entenderse como noticia. "Se les ha reconocido el derecho a 'seleccionar' de entre los múltiples eventos nacionales e internacionales, aquello que debe transmitirse para que sea conocido por el mundo entero. Las agencias se han transformado así en jueces de la realidad... Su papel específico dentro del sistema transnacional, es equivalente al que desempeñan los faros de un automóvil: iluminar la vía, ubicar los signos de peligro y cambios en la ruta, informar a los conductores del sistema sobre aquello que se relacione con sus intereses, encandilar a los peligrosos, ayudar a escoger el buen camino. Físicamente, como los faros del auto, son pequeños pero determinantes; sin su valiosa información el sistema pierde operatividad y eficiencia y corre el riesgo de estrellarse contra situaciones imprevistas"²⁴.

Lo que se persigue, en definitiva, por medio del monopolio informativo-publicitario-cultural es transformar a los pueblos en espectadores, para lo cual le ofrecen, a través de los "medios", particularmente TV y prensa, entretenimiento. "Pero la diversión viene a ser solamente el arma táctica, o sea el medio, mientras que su transformación en espectador constituye el objetivo estratégico, o sea el fin. Es espectador todo aquel que observa, juzga, ríe, critica, llora, odia, ama, discute, aplaude o condena, **sin por ello rebasar los límites de su condición esencialmente pasiva**"²⁵.

Estas reflexiones y preocupaciones han tenido honda repercusión internacional. No es posible aceptar que la comunicación entre países del Tercer Mundo se haga vía Nueva York, Londres o París. El Movimiento de Países no Alineados ha tomado decisiones políticas importantes que significan el inicio de una acción solidaria entre los países en desarrollo, al igual que las reuniones especializadas de la UNESCO, que tanta reacción enconada han traído por parte de los empresarios privados, nacionales y transnacionales, que forman a escala universal el eje agencias-medios.

En todo caso, la prosecución de los análisis, la elaboración más profunda de conceptos, harán más viables los mecanismos de control necesarios para que la

²⁴Juan Somavía. Op. cit. Págs. 35 y 36.

²⁵Samuel Libenson. Op. cit. Págs. 85 y 86.

información sea tratada como "un bien social" y no una mercancía que se compra y se vende para obtener utilidades.

LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Finalmente, deseo tocar el tema de la injerencia y participación siempre dinámica en las relaciones entre los países. El gigantesco poderío de las "siete hermanas" del petróleo hace pensar en que ellas "parecieran a menudo como gobiernos privados, ante los cuales las naciones occidentales hubieran abdicado deliberadamente parte de su diplomacia..."²⁶.

Los usos y abusos de las "hermanas" tuvieron siempre el respaldo de sus gobiernos y las relaciones con los países productores dependieron siempre de cómo estos últimos llevan sus relaciones con y su política hacia las transnacionales petroleras.

"... si las compañías no proporcionan los suficientes ingresos pagando impuestos sustanciales a los países productores, se requerirán enormes sumas como asistencia externa directa. De esta manera, se subrayó el papel de las compañías petroleras en la política exterior: se les dio privilegios que las convertían en los pagadores de los Estados Arabes. Era, desde el punto de vista del Departamento de Estado, una solución nítida, aun brillante, pues así podía apoyar abiertamente a Israel y encubiertamente a los árabes, pasando por alto al Congreso. Pero era una solución que sirvió en gran medida para incrementar el poder de las compañías petroleras, a las cuales el gobierno había virtualmente delegado parte de su política exterior. Era un poder que ellas no fueron lentas en explotar..."²⁷.

En no pocas oportunidades el mundo entero fue sacudido por las prácticas corruptas de las empresas transnacionales en su afán de dominar los mercados. Fresco está aún el escándalo de la Lockheed y sus repercusiones en varios países, particularmente en Italia, Japón y Holanda. Pero, pocos casos han impresionado más que el de la ITT con su intervención en los asuntos políticos internos de Chile y la estrecha vinculación que existió en esa intervención con el gobierno de los Estados Unidos (CIA y Departamento de Estado). Desde la sensacional revelación del periodista americano Jack Anderson, hasta la confirmación plena de todo lo hecho ante el Comité Church del Senado de los Estados Unidos, "la historia que finalmente emergió de la evidencia, tres años más tarde de los hechos, fue en

²⁶Anthony Sampson. op. cit. Pág. 8.

²⁷Anthony Sampson. Op. cit. Pág. 112.

alguna manera, una épica latinoamericana, en la tradición de la United Fruit, del **big business** , tratando de ahogar a las pequeñas repúblicas"²⁸.

Resulta, entonces, evidente que las empresas transnacionales ejercen influencia decisiva en las relaciones entre los países donde ellas se originan y los países donde operan, muchas veces por tácita delegación de sus propios gobiernos. Sus relaciones con los países en desarrollo han sido y son difíciles, pero también lo son con sus gobiernos. sobre todo en materia de impuestos y leyes anti-monopólicas, amén de sus consabidas "contribuciones" secretas a las campañas electorales. Es, pues, una nueva manifestación del sistema transnacional de poder.

¿QUÉ HACER?

La visión muy panorámica que se ha hecho de la presencia, objetivos, acción y efectos del sistema transnacional de poder podrá, sin duda, ser ampliada por los investigadores latinoamericanos. De hecho, ya lo ha sido. Lo que perseguimos, en esta oportunidad, es lograr que se tome conciencia objetiva de su existencia y de cómo nos afecta. No se pretende un rechazo puro y simple de la inversión extranjera directa, de las empresas y de su tecnología.

De lo que se trata es de tener plena conciencia de lo que significa para un país, como cualquiera de los nuestros, la admisión de las transnacionales y del sistema en su interior. De los riesgos que se corren y de los efectos que vendrán y creo que esto es necesario hacer, al margen de cualquier posición ideológica.

En el plano nacional, los países latinoamericanos pueden ciertamente desprenderse del modelo imitativo que hasta hoy han seguido, para buscar **otro desarrollo** , fundado en la satisfacción de las necesidades más apremiantes de la mayoría de la población. Pueden buscar **otro desarrollo** que sea endógeno y autodependiente. Dentro de esos moldes nuevos pueden y deben asignarle un lugar preconcebido y complementario al capital y a la tecnología extranjera.

En nuestros países, los líderes y partidos políticos deberían estar plenamente conscientes del fenómeno transnacional, pues si son políticos y aspiran al ejercicio del poder, deben saber que, al ejercerlo, se encontrarán con un contorno exterior que les será siempre desfavorable: la dependencia y la imposición de modelos que no se ajustan a nuestra realidad.

²⁸Anthony Sampson. "The Sovereign State. The Secret History of ITT". Coronet Books. Londres 1974. Pág. 242.

Sin embargo, en la búsqueda de ese **otro desarrollo**, es necesario fortalecer la posición individual de los países latinoamericanos. Esto sólo será posible en la medida en que se estreche la solidaridad y la cooperación entre latinoamericanos y entre países en desarrollo en general.

Sin que signifique pronunciamiento sobre el problema de fondo, vale la pena destacar un ejemplo de lo dicho. El Grupo Andino aprobó un año atrás su programa sectorial de desarrollo industrial para el sector automotriz. Cada país miembro del Grupo tiene sus asignaciones. Algunos países comparten con otros algunas de esas asignaciones, como ocurre en el caso del Ecuador y Venezuela, los cuales establecen "bases mínimas" para que las transnacionales puedan obtener la autorización gubernamental de los países para producir diez años atrás esto no hubiera sido posible. Las transnacionales hubieran tomado la decisión por sí mismas y su instalación en el Ecuador o en Venezuela hubiera sido saludada con demostraciones de satisfacción, por decir lo menos. ¿Qué hace posible, entonces, la situación actual? A mi juicio la existencia misma del Grupo Andino y su mecanismo de programación industrial, junto con una política común de tratamiento al capital extranjero, contenida en la Decisión 24. Son estos factores los que permiten al Ecuador y Venezuela tener una posición negociadora más sólida, que hace viable la mejor defensa de los intereses de los países frente a las transnacionales.

Esto demuestra, a su vez, que es perfectamente posible condicionar a las transnacionales a nuestros intereses. Por ejemplo, los países en desarrollo - incluidos los latinoamericanos - gastamos considerables energías diplomáticas para lograr la aprobación del Código de Conducta para las transnacionales. Con vigor se defienden los principios que inspiran nuestra posición frente a dicho Código: respeto a la soberanía nacional, sujeción a los planes y políticas nacionales de desarrollo, sujeción a las leyes y tribunales nacionales, eliminación de prácticas restrictivas, etc. Las negociaciones del Código no parecen estar próximas a concluir. Por qué, entonces, no se pueden adoptar esos principios a nivel regional? Hay el foro para ello: el SELA. Esto nos daría mayor poder de negociación como países y como región. Respondería al planteamiento de los países industrializados de que las reglas del juego para la inversión deben ser conocidas y estables. ¿Tendremos la capacidad y la voluntad política de hacerlo?

Lo mismo podría decirse de los principios que hemos incorporado como latinoamericanos y países en desarrollo al Código de Conducta para la Transferencia de Tecnología. Deberíamos estrechar nuestros vínculos, además,

para crear empresas multinacionales que "produzcan" tecnología, pues el conocimiento y la investigación científica no la "producen" por sí mismos.

En fin, de lo que se trata es de que, al nivel nacional, se tome conciencia política del fenómeno transnacional y, al nivel regional, cerrar filas por medio de la cooperación para hacer viables los objetivos nacionales de **otro desarrollo** fundado en la justicia social y en la autodependencia, y fortalecer nuestro poder de negociación externo ante los países centrales.

No se nos escapa lo difícil que esta tarea resulta, particularmente por la acción que desarrollan en cada uno de nuestros países los sectores nacionales aliados al capital extranjero, cuyo lenguaje y argumentos los han convertido en personajes "tipo" de nuestra América mestiza y por ello de sobra conocidos. Los líderes políticos deberían expresarse con franqueza sobre este tema, para que los pueblos no se engañen con promesas nacionalistas o reformistas que sólo sirven de pantalla demagógica para ocultar adhesiones al **status quo**. El inmovilismo y la pasividad son los mejores aliados con que puede contar el sistema transnacional de poder.

El problema capital es, en consecuencia, de naturaleza política. Cuando hablamos de la posibilidad y de la necesidad de buscar **otro desarrollo**, esto significa escoger el tipo de sociedad que deseamos construir, si es que podemos escoger, o si seremos transformados en simples mercados organizados por un mundo plenamente dominado por las empresas transnacionales. Si no se aprovecha la coyuntura actual, que es favorable para los intereses de los países en vías de desarrollo, el legado a las próximas generaciones "será de dependencia, de estrechez y hasta de pérdida de la identidad nacional"²⁹.

Referencias

- *Somavía, Juan, LA INFORMACION EN EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL. p31, 33, 35-36 - Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales; La estructura transnacional de poder y la información internacional.
- *D'Argent, Charles, POLITICA ECONOMICA DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES. p23, 28-29 - Buenos Aires. 1975; La Multinacional, forma superior de la empresa capitalista.
- *Briones, Alvaro, POLITICA ECONOMICA DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES. p182 - Buenos Aires. 1975; Los conglomerados transnacionales - la tecnología y el mercado de bienes intermedios.
- *Libenson, Samuel, LIBERTY CORPORATION INFORME ANUAL. p40-41, 85-86 - Caracas. 1978; Dominant positions of market power of transnational corporations: use of the transfer pricing mechanism.
- *UNCTAD, STUDY BY THE UNCTAD SECRETARIAT. 30-Nov. p1-3, 10, 14, 27-28 - 1977; Crisis en la cooperación económica regional.

²⁹Severo Gomes. Ex Ministro de Industrias del Brasil. Declaraciones a corresponsales extranjeros. Caracas. Agosto de 1978.

- *Sampson, Anthony, THE SEVEN SISTERS. p7-8, 112 - Londres, Hodder and Stoughton. 1975; The Sovereign State. The Secret History of ITT.
- *Deverell, John; Latinamerican Working Group, ANATOMIA DE UNA CORPORACION TRANSNACIONAL. p24, 265-266 - Siglo XXI Editores. 1977;
- *Vaitos, Constantino V., LA INTEGRACION ENTRE PAISES SUBDESARROLLADOS. p42 - México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales - ILET. 1978;
- *Anónimo, EL UNIVERSAL-PRENSA. 09-08 - Caracas. 1978;
- *Sampson, Anthony, CORONET BOOKS. p242 - Londres. 1974;