



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
" A R A G O N "

EL CARACTER POLITICO DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA CONFIGURACION
LATINOAMERICANA ACTUAL.

581.41192

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
RAUL ALFREDO ALVAREZ RAMIREZ

BAJO LA DIRECCION DE:
LIC ARTURO JESSEL PEREZ

MEXICO, D. F.

1985.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

EL CARACTER POLITICO DE LAS EMPRESAS

TRANSNACIONALES

EN LA CONFIGURACION LATINOAMERICANA

ACTUAL

I N D I C E

PAG.

Introducción.	1
CAPITULO I.	
ORIGEN Y PROYECCION DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN AMERICA LATINA.	
1. Definición del concepto transnacional.	5
2. Origen de la empresa transnacional.	8
3. Proyección de la empresa transnacional hacia América - Latina.	12
3.1. El sector industrial: objetivo principal de la - inversión extranjera.	
3.2. Repercusiones en la estructura económica de Amé- rica Latina.	
3.3. Características generales de las empresas trans- nacionales.	24
4. La crisis de 1967 y sus repercusiones en la estructura orgánica de las empresas transnacionales.	27
CAPITULO II.	
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A PARTIR DE 1970, Y LA CONFI- GURACION DE UNA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.	
1. El nuevo papel de la empresa transnacional en América- Latina.	34
1.1. Los tipos de inversión manufacturera.	37
1.1.1. La maquiladora.	38
1.1.2. Industrialización local de materias pri - más.	40
1.1.3. Inversiones para la producción y abaste - cimiento local.	42
1.2. Preponderancia de la industria manufacturera en- los países más desarrollados.	44

2. Un ejemplo de la actual expansión transnacional: la <u>industria</u> automotriz.	48
3. Efectos negativos en la estructura económica latinoamericana.	58
4. La nueva división internacional del trabajo.	66
5. Los límites del modelo exportador latinoamericano.	71
5.1. La actual crisis latinoamericana y la necesidad de cambio.	73

CAPITULO III.

LA FORMACION DEL PODER POLITICO TRANSNACIONAL EN AMERICA -
LATINA. 83

1. Causas que motivaron la búsqueda de una capacidad política en las empresas transnacionales.	86
1.1. El caso de la International Telegraphic and Telephonic (ITT).	91
1.2. La Comisión Trilateral.	92
2. Nuevos caminos: viejos objetivos.	96
2.1. Internacionalización del capital transnacional.-	98
2.1.1. Proyección de la banca internacional hacia América Latina.	104
2.1.2. La agresión económica de las tasas de <u>interés</u> .	113
2.1.3. América Latina: a la deriva de las fluctuaciones internacionales.	118
2.2. La sociedad de inversión.	120
2.3. Empresas y bancos transnacionales: un sólo interés compartido.	124
2.4. El carácter político: la renegociación de la <u>deuda</u> .	129
2.4.1. El papel del Estado en la concepción transnacional	140

	PAG.
3. Incremento de la penetración transnacional: el caso de México.	145
4. El papel del Estado en la regulación interna de las - empresas transnacionales.	155
5. Continuidad y agudización de la dependencia en América Latina.	162
5.1. Perspectivas a futuro.	170
CONCLUSIONES.	172
BIBLIOGRAFIA.	181

I N T R O D U C C I O N

Actualmente las empresas transnacionales constituyen uno de los principales obstáculos que impiden que los países de América Latina realicen una eficiente explotación de sus recursos naturales, así como la promoción de un sano desarrollo industrial. Debido a que, a lo largo de más de cuatro décadas, las actividades de las empresas transnacionales han condicionado directamente el supuesto "proceso de desarrollo" de los países que conforman la región transformando, incluso, el papel que les fué asignado por el tradicional imperialismo, enmarcación conceptual que en la actualidad ha quedado atrás.

El constante desarrollo de las empresas transnacionales las ha conducido progresivamente a establecer vínculos cada vez más estrechos con el Estado, lo que las ha facultado excepcionalmente para expandirse a todas las ramas de la actividad económica e, inclusive, utilizarlo como vehículo para su proliferación, minando a la vez la capacidad del Estado para imponerles algún tipo de control efectivo sobre las actividades que llevan a cabo en su territorio lo que, por sí solo, representa una pérdida de la capacidad política estatal ante estas empresas, las que en consecuencia se encuentran en vías de lograr un incremento de su participación, aún en aquéllos sectores que tradicionalmente se han reservado a la competencia exclusiva del Estado, no obstante los problemas por los que atraviesa el capitalismo mundial, específicamente en América Latina.

El incremento de la participación extranjera se está operando a través de la agudización del proceso de internacionalización del capital y mediante la reorientación de la competencia -

internacional, vía una mayor integración entre las principales - empresas de este tipo, complementándose además dichas acciones - con la búsqueda de salidas alternativas al interior de cada país, que les proporcionen una opción viable a sus problemas de expansión y generación de ganancias, en cuya solución actualmente se hace cada vez más tangible el carácter político que está tomando el curso de los acontecimientos, pues gracias al poderío económico que han logrado acumular dichas empresas y al gran papel activo que han asumido en el proceso de desarrollo de cada país, han incrementado notablemente la facultad política que poseían - ya por el simple hecho de poder influir directamente en la toma de decisiones de los gobiernos, situación que en el momento actual brinda la posibilidad de lograr la institucionalización que podría consagrar, de manera definitiva, a la empresa transnacional dentro de la configuración latinoamericana debido principalmente a que el proceso de desarrollo ya no está en manos de los gobiernos nacionales, sino en las concesiones que le hagan a las empresas transnacionales, lo que amplía considerablemente su radio de acción hasta el grado de poder relegar la participación - del Estado como ente empresarial.

Es decir, el propio desarrollo de la empresa transnacional le ha conferido una mayor capacidad política que la faculta para negociar directamente con el Estado, en un nivel de relativa - igualdad jurídica, las condiciones más favorables para su expansión, hecho que repercute negativamente en contra del Estado ya que se ve obligado a ceder una parte mayor de su soberanía y del papel económico que desempeña en el proceso de desarrollo en cada país, lo que significa que en la actualidad la participación de las empresas transnacionales en el ámbito latinoamericano no sólo se circunscribe al plano económico, sino que también trasciende con gran fuerza al ámbito político.

Conforme la empresa transnacional vaya expandiendo sus actividades, dominando un porcentaje mayor de los sectores claves-

de la economía, a la vez que se constituya como parte fundamental de ésta, necesariamente se generará una situación en la que, debido a su gran poder económico, sus intereses se impondrán con mayor fuerza como parte del poder dominante nacional.

En vista de las razones mencionadas anteriormente, el presente trabajo tiene como objetivo principal: analizar los mecanismos a través de los cuales las empresas transnacionales adquieren progresivamente un mayor papel político a nivel latinoamericano, limitación geográfica que se ha elegido debido a que es una región en la que dicho proceso se deja sentir con mayor fuerza. Para cumplir con este propósito, el trabajo se desarrollará bajo la hipótesis de que la continua internacionalización del capital desemboca progresivamente en una reorientación de la definición entre economía y política, en donde a una mayor internacionalización, corresponde una mayor reelección de Estado en América Latina, hecho que fortalece por el contrario, el aspecto político nacional e internacional de la empresa transnacional.

Con el fin de cubrir los objetivos mencionados el trabajo se ha dividido en tres capítulos. En el capítulo 1, se analizan los antecedentes y el surgimiento de las empresas transnacionales así como su proyección hacia América Latina, como punto de referencia básico para poder comprender la naturaleza de los cambios que se han sucedido en su estructura interna, así como en la forma de su actuación. En el capítulo 2, se analiza a la empresa transnacional situándola como el principal factor de cambio en la estructura económica de la región, ya que a través de su conducto, incluso, se le designa un nuevo papel que contradice a la tradicional división internacional del trabajo dentro de la configuración económica internacional; se mencionan además algunos de los métodos que frecuentemente utilizan para ir ampliando sus funciones, especialmente en lo que se refiere a su relación con el Estado; finalmente se analizan algunos elementos que apuntan hacia el cambio de dirección (en el sentido que ya se ha

mencionado) en las empresas transnacionales. El capítulo 3 - constituye la parte central de este trabajo, en él se hace énfasis en la forma de como la empresa transnacional ha ido adquiriendo de progresivamente un mayor papel político en América Latina, - analizando a la vez las causas que originaron dicha tendencia; - se distingue además un "nuevo" elemento en la estrategia de expansión transnacional: la importancia de la banca internacional dentro del proceso de internacionalización del capital y sus efectos sobre la acumulación del poder político de las empresas transnacionales; por último se aborda la problemática del papel del Estado en éste contexto, desde las perspectivas nacional y transnacional.

De manera general, las anteriores son las metas que el presente trabajo pretende cumplir. La falta de profundidad o las omisiones de algunos otros aspectos fundamentales para el estudio de la situación actual de América Latina, no se ha debido principalmente a una deficiencia en la forma de abordar las cuestiones centrales para desarrollar dicho estudio, sino que más bien se deben al carácter mismo del trabajo, que por su contenido, hace necesario tomar sólo aquellos hechos que mejor expliquen la secuencia de los fenómenos desentrañados en relación al curso actual de las empresas transnacionales, pero no por esto, descuidando la verdadera naturaleza del origen de los mismos, que en muchos casos pueden no estar relacionados a este tipo de unidades económicas. Lo anterior tampoco quiere decir de ninguna manera, que se considere a la empresa transnacional como la única responsable de todos los males que sacuden a la región. En efecto, es un universo completo de circunstancias que engloban caracteres sociales, ideológicos, políticos, económicos, etc. los que dan vida, forma y movimiento al proceso de desarrollo en América Latina, es decir, éste trabajo se ha dedicado al análisis de sólo uno, de la gama de factores que delinear la configuración latinoamericana actual.

C A P I T U L O I

Origen y proyección de la empresa transnacional en América Latina

Considerando que existe una amplia bibliografía acerca de las empresas transnacionales, en el presente capítulo sólo se mencionarán los aspectos más importantes sobre la instalación de este tipo de empresas en América Latina, con lo que se pretende establecer el punto de referencia básico para comprender la situación actual, así como el papel que cumple la empresa transnacional en la presente acumulación internacional de capital.

1. Definición del concepto transnacional.

Las empresas transnacionales en la actualidad cumplen una función muy importante en cuanto significan un alto porcentaje de las ventas mundiales de manufacturas, dada la actuación de sus filiales aún en los países menos desarrollados, específicamente en el caso de América Latina.^{1/}

- 1/ En el presente trabajo se ha adoptado la diferenciación entre "países más desarrollados" y "países menos desarrollados" en base a la negación de otros conceptos al mismo respecto: -
- a) Países desarrollados y países subdesarrollados; esta clasificación expresa una idea estática del proceso de desarrollo, pues no toma en cuenta el carácter dialéctico y evolutivo del concepto "desarrollo". Al hacer una estratificación de este tipo, se coloca a ambos participantes como elementos acabados en sí mismos, ya que lo limitado de tal clasificación no confiere a ninguna de estas categorías un nivel superior al que la propia definición les determina. Como si el desarrollo alcanzado en los países altamente industrializados fuera el óptimo máximo a lograr, como si ahí terminara el proceso de desarrollo al cual los "subdesarrollados" no pueden aspirar.
 - b) Países en vías de desarrollo; éste concepto, a diferencia del anterior, si toma en cuenta la dialéctica del proceso

Su función se venía encaminando básicamente a la constitución de empresas de tipo industrial que se dedicaban de lleno al mercado local de la economía en la cual se instalaban. Ahora, - participan en todos los renglones económicos controlando la totalidad del mercado, lo que les permite establecer los parámetros a seguir, aún, en lo referente a la exportación.

Desde el punto de vista de su origen, las empresas transnacionales son empresas que lograron el monopolio de los mercados de sus países, lo que las facultó por completo para irrumpir en los ámbitos económicos de otros países, desde los cuales desarrollan bases industriales que las conduzcan a lograr el dominio - del comercio internacional.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU), define como empresas transnacionales a aquellas empresas que: "poseen parte del capital social de una o más subsidiarias fuera del área geográfica donde opera la matriz". Muchas veces se les denominan también como empresas multinacionales, siendo ésta tendencia característica de los países de origen de la inversión. Las diferencias no son únicamente semánticas, sino que reflejan un contenido económico distinto, sobre todo en lo que se refiere a los aspectos jurídicos de la propiedad; mientras que una empresa multinacional es aquella que está formada por capitales de muchos países, una transnacional es la que se forma con capitales de un

-de desarrollo, aunque, se ha hecho costumbre aplicarlo a aquel grupo de países con un menor desarrollo, sin tomar en cuenta que, como ya antes apuntamos, el desarrollo no es un proceso terminado, por lo que el concepto "país en vías de desarrollo" también sería aplicable a aquellos con un mayor grado de desarrollo quiénes, al igual que los primeros, se encuentran logrando niveles más altos en la escala evolutiva, pues aunque su desarrollo sea mayor, no constituyen el nivel último del concepto. Por lo tanto, observamos que en lo que en realidad existe son; países más desarrollados y países menos desarrollados, ambos en vías de desarrollo. Y en éste contexto, como lo menciona Sunkel; el atraso relativo de un país con respecto a otro "no es un momento ni una etapa en la evolución de una sociedad aislada y autónoma, sino parte del proceso histórico global de desarrollo del capitalismo". Vid. Osvaldo Sunkel, y Pedro Paz, El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. México; Siglo XXI, 1980. pp. 17 - 19.

mismo país, aunque opere en varios países a través de subsidiarias y establecimientos.^{2/}

La razón principal de que una empresa se organice de tal forma es maximizar sus ganancias globales, confiriendo a la matriz el eje de la toma de decisiones, a las que debe ajustarse la subsidiaria sin importar el país en que se encuentre.

La definición nos conduce a distinguir algunos aspectos importantes al respecto:

- a) Es un proceso de concentración de capital que por su particular forma de actuar sobrepasa las fronteras de su propio Estado.
- b) Este proceso se lleva a cabo mediante transformaciones en la estructura productiva del capital, es decir, se produce un cambio hacia la internacionalización del proceso de producción a través de una empresa que cumple con éste objetivo.
- c) Lo anterior se hace con el propósito de acrecentar el proceso de acumulación capitalista a escalas mayores que las oportunidades brindadas en el propio mercado local.

^{2/} Donald Castillo Rivas, Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica. México; Siglo XXI, 1980. - p. 14.

2. Origen de la empresa transnacional.

Los orígenes de las actuales empresas transnacionales pueden localizarse hacia fines del siglo XIX, primero en el campo de las finanzas y los ferrocarriles, expandiéndose a la industria a principios de éste siglo, e invadiendo posteriormente la mayor parte de las ramas de la economía nacional. El concepto de "compañía internacional" fué establecido en 1914, especialmente en lo que se refería a la producción de automóviles, petróleo y química.

A nivel interno, se les denominaba Trust o Cartels siendo su desarrollo particularmente rápido durante los años de la década 1920, principalmente en los Estados Unidos, desarrollo que se mantuvo estable hasta que se desencadenó la crisis de los años - 1930.

La acción económica de estas empresas fuera de sus fronteras, no revestía ninguna importancia complementaria para su mercado, pues no se establecía ningún nexo desde el punto de vista de la empresa con el país donde operaba, delimitando su acción a la extracción exclusiva de materias primas, conformándose únicamente lo que se conoce como "enclave", el que operaba como vehículo para la extracción de vastos recursos naturales. El enclave incorporó el sistema exportador de los países de la región al mercado mundial, generando a la vez, una gran concentración de los ingresos en éste sector, razón por la que no aparecieron las condiciones necesarias para la expansión de un mercado interno.

• Era, por lo tanto, una época de claro predominio comercial, el capital aún no se transnacionalizaba ya que, dicho proceso era la expresión máxima de la forma monopólica nacional donde las grandes empresas controlaban el proceso productivo, tanto en el centro como en la periferia.

En este contexto, las clases económicamente dominantes de los países menos desarrollados se relacionaban directamente con el país central mediante el comercio, sin que a nivel interno se establecieran mayores vínculos con las empresas que los estrictamente necesarios, tales como: permisos, pagos de algunos impuestos, etc., tampoco se destinaba cantidad alguna de los recursos obtenidos localmente para el consumo interno, sino que toda la producción era exportada al país central.

Posteriormente, como consecuencia de la segunda guerra mundial, se observó un gran desarrollo de las fuerzas productivas en la economía norteamericana, lo que hizo culminar el proceso de monopolización por parte de las grandes empresas. Este hecho unido a la subsecuente integración de los mercados, hizo posible que se promoviera, a instancias de Estados Unidos, un crecimiento económico que facilitó la creación de grandes empresas que se establecían simultáneamente en varios países, y cuya gran ventaja consistió en observar una misma iniciativa, a un sólo tiempo en todos los países en los cuales se habían instalado. Es decir, se procedió a la instalación masiva de filiales, las que elaboraban los mismos productos que las empresas que les habían dado forma, con el propósito de minimizar costos y maximizar las ganancias.

Dichas filiales tenían como meta principal; producir para abastecer el mercado local, aprovechando además las ventajas que les ofrecían los países menos desarrollados, como los de la región latinoamericana. Estas ventajas, entre otras eran: abundante mano de obra barata, cercanía a las fuentes de materias primas, las amplias expectativas que les brindaban estos nuevos mercados, incentivos gubernamentales, inexistencia de un sector competitivo, etc. *

Como puede apreciarse, existe una clara diferenciación entre un enclave y esta particular forma de explotación, pues la empresa transnacional presupone, en principio, una producción para el abastecimiento local del país donde se instala. Estas -

transformaciones en la estructura económica de América Latina, reorientó el sentido del proceso de industrialización en los países en que éste ya había comenzado, siendo estos los casos de; Argentina, Brasil, México, Chile, Uruguay y Colombia, y empezándolo en varios de los países que, hasta entonces, no lo habían iniciado, principalmente en Perú y Venezuela. En ambos casos, dichas transformaciones estuvieron relacionadas con la aplicación de las inversiones, por parte de las grandes empresas extranjeras, en el sector manufacturero. Vania Bambirra en este sentido explica que: "la base material y el sentido hacia el cual se orientó la industrialización en América Latina es, desde entonces, fundamentalmente dada por el capitalismo extranjero; y si bien esto se realizó a partir de las condiciones existentes, o sea un mercado interno ya relativamente estructurado, dicho capital le reorienta en función de las nuevas pautas de consumo que el sistema le permite desarrollar"^{3/} Estas son las razones por las que la región pasa, en determinado momento, a complementar a la economía central.

Por lo anterior, distinguimos al fenómeno transnacional como un aspecto clásico de la posguerra, porque la guerra confirió características muy especiales a las técnicas productivas, cuyas consecuencias fundamentales han sido:

- a) La guerra permitió concentrar gran parte de los conocimientos tecnológicos, producidos en esta época, en manos de las empresas transnacionales y del gobierno de los Estados Unidos.
- b) La guerra permitió una gran concentración de científicos en Estados Unidos, quienes crearon la posibilidad de un gran avance de la cultura científica y tecnológica, estimulada por la política de gran extensión de la enseñanza universitaria y de ampliación de la investigación aplicada en las -

^{3/} Vania Bambirra, El capitalismo dependiente latinoamericano. - México; Siglo XXI, 1980. p. 3.

grandes empresas.

- c) Todo esto está directamente relacionado con la aplicación directa de esta nueva tecnología en la producción que conduce a una gran ampliación de las unidades productivas y que está directamente correlacionada con la concentración financiera y económica que se había producido en las primeras décadas - del siglo en Estados Unidos y que se acentuó excepcionalmente en este período.
- d) Estos cambios básicos en las fuerzas productivas elevaron a Estados Unidos a un nuevo nivel de productividad muy superior al de sus aliados capitalistas. Sus efectos sobre la organización del trabajo; sobre el sistema de la propiedad capitalista; sobre la administración empresarial; sobre las técnicas de venta, de publicidad, etc.; además los efectos culturales que asumen formas muy particulares en la sociedad americana con tradiciones culturales muy recién constituidas en una población de los más diversos orígenes, todos estos factores permitieron a los Estados Unidos acumular en sus manos los elementos de dominio mundial.
- Todos los hechos apuntados revelan la inevitable situación - de hegemonía mundial capitalista en que se pusieron los Estados Unidos en la posguerra.^{4/}

3. Proyección de la empresa transnacional hacia América Latina.

La penetración masiva de la inversión extranjera en América Latina puede localizarse desde la década de los años 1930 aunque, como ya mencionamos, sólo después de la segunda guerra mundial se hace posible su consolidación, debido principalmente a las consecuencias que la guerra tuvo para el desarrollo del capitalismo en Estados Unidos, al impulsar el desarrollo de sus fuerzas productivas como consecuencia de la dinámica provocada por la demanda de productos bélicos, junto a la gran recuperación y expansión del comercio mundial.

A finales del siglo XIX y principios del XX, la transferencia de capitales se llevaba a cabo desde la iniciativa privada extranjera hacia los gobiernos y sector privado latinoamericanos en forma de préstamos que se destinaban para la producción de alimentos y materias primas, así como para el establecimiento de una infraestructura básica. Posteriormente, debido al restablecimiento del mercado internacional en los años 1950, se observó una rápida acumulación de capital privado, principalmente en Estados Unidos, lo que incrementó el volumen de inversiones directas hacia América Latina encaminándose, estas, con mayor frecuencia hacia las actividades manufactureras.

Durante la guerra, los países latinoamericanos habían aprovechado la ruptura de los canales tradicionales de comercialización, por lo que la región incrementó considerablemente sus exportaciones (productos básicos y materias primas), lo que le permitió un superávit comercial sin precedentes. Por esta razón se dió un gran impulso a la industria manufacturera interna, entrándose a una etapa de consolidación industrial. Sin embargo, al finalizar el conflicto y al restablecerse las principales eco

nomías del daño ocasionado por la guerra, América Latina comenzó a observar una retracción en su crecimiento económico, ya que - mientras entre 1940 - 1945 éste había sido de 2.2 % y 3.2 % de - 1950 - 1955 cayó y sólo se creció a un ritmo de 2 %, empeorando - esta situación entre 1955 - 1960 al caer hasta 1.4 %, índice me - nor incluso que los observados antes de la guerra.^{5/} Tales fluc - tuaciones ocasionaron serios problemas en la estructura indus - trial -la que había sido fomentada ampliamente durante los años - del crecimiento económico-, pues casi se nulificó la capacidad - para adquirir los insumos necesarios para dicho sector. Esta si - tuación se reflejó también en la balanza de pagos, pues si bien - de 1946 a 1950 se había registrado un déficit en cuenta corrien - te de 129 millones de dólares, éste se incrementó hasta 1 061 mi - llones de 1955 a 1960.^{6/}

Puede decirse entonces que se generó un "hueco" en la es - tructura industrial latinoamericana, el cual vendría a ser llena - do por capital e insumos estadounidenses, a través de la instala - ción masiva de filiales de empresas transnacionales, mismas que - no obstante lo estrecho de los mercados nacionales, trataban de - implantar patrones de consumo semejantes a los vigentes en los - países más desarrollados, es decir, se trataba de homogeneizar - el mercado. Por lo tanto, la industrialización se tornó más rápi - da y externa; fué posible entonces complementar ciclos de produc - ción dentro de la región latinoamericana y, en casi todos los - países, se favoreció la entrada de empresas extranjeras cuya es - tadía -según la idea prevaleciente en esta época-, fortalecería - el proceso de desarrollo, además de que los países adquirirían, - a través de su conducto, la experiencia, los equipos y las técni - cas necesarias para desarrollar la producción. Por estas razones

5/ Osvaldo Sunkel, El trasfondo estructural de los problemas - del desarrollo latinoamericano, Argentina; INTAL, 1966. - pp. 46 - 50.

6/ Idem.

las importaciones se orientaron cada vez más a servir de complemento a la demanda industrial de materiales intermedios y de capital, a su vez disminuyeron las inversiones extranjeras que se destinaban a las actividades de exportación y aumentaron las - que se encaminaban a financiar las industrias dinámicas orientadas al mercado interno.

Debido a esto, rápidamente los países de América Latina se amoldaron a las exigencias que representaba una industrialización y un "desarrollo" basados en las características aplicadas por las transnacionales, por lo que las políticas desarrollistas de los gobiernos diferían en mucho de los logros que realmente se alcanzaban. Así, de tal modo fué que la transnacionalización, en condiciones de disminución del coeficiente de exportación, encerró una contradicción que se manifestó en una presión permanente en la balanza de pagos por lo que, al lado de la insuficiencia de recursos financieros causada por el estilo de desarrollo implantado, apareció la insuficiencia de la capacidad de pago en los países menos desarrollados. El establecimiento de las filiales de empresas transnacionales se complementó, además, a través de asociaciones con capitales industriales nacionales, bajo la forma de inversiones directas de capital, transferencia de maquinaria, asesoramiento técnico y licencias para el uso de patentes.

La única forma de salir de este estancamiento que encontraron los países de la región fué el endeudamiento externo, el que comenzó a cobrar mayor importancia en la segunda mitad de la década de los años 1960, lo que favoreció aún más el estilo de desarrollo basado en las empresas transnacionales debido a que los créditos que se conseguían en el mercado internacional de capitales, finalmente se destinaban para financiar las inversiones de este tipo de empresas. Por otra parte, los créditos otorgados a los gobiernos eran destinados a la creación de una infraestructura adecuada que facilitara el intercambio comercial. Por lo tanto, el endeudamiento como medio para mantener el equilibrio -

de la balanza de pagos trajo como consecuencia lógica el deseo - de aumentar el volúmen de sus exportaciones y captar de este modo las divisas necesarias para hacer frente a sus responsabilidades en el exterior. Esto también benefició directamente a las empresas transnacionales, ya que eran la únicas unidades económicas capaces de acelerar y llevar a cabo este proceso, por lo que - los incentivos para promover su instalación se intensificaron,^{7/} debido a que, si bién durante los años de la guerra, las exportaciones de los productos primarios habían sido de gran importancia para el comercio de América Latina, para el año de 1957 la - importancia de las divisas generadas por este concepto era sólo-relativa, tal y como podemos apreciar en el cuadro 1.

Cuadro 1. Importancia de los ingresos latinoamericanos por exportación con relación al producto nacional bruto, correspondiente a 1957 (en millones de dólares).

	P.N.B.	exportaciones	% de exportaciones con respecto al P.N.B.
Argentina	8.511	975	11.5
Bolivia	233	74	33.2
Brasil	10.479	1.392	13.3
Chile	1.859	455	24.5
Colombia	2.370	520	21.9
Costa Rica	401	83	20.7
Cuba	2.800	845	30.2
Ecuador	770	133	17.3
El Salvador	612	138	22.5
Guatemala	645	114	17.7
Honduras	344	65	18.9
México	8.320	727	8.7
Nicaragua	282	64	22.7
Panamá	300	64	21.3
Paraguay	240	33	13.8
Perú	1.815	320	17.6
Uruguay	1.358	128	9.4
Venezuela	6.416	2.366	36.9
T O T A L	48.656	8.631	
Promedio latinoamericano			17.7

Fuente: John Gerassi, El gran miedo de América Latina. Barcelona; Ediciones Península, 1970. p. 25.

^{7/} Este punto se desarrollará con mayor profundidad en el capítulo 3.

En consecuencia, "...si en una primera fase la penetración de estas empresas se hizo en función de la ampliación del mercado interno, en esta segunda, les correspondería colaborar en el reciclaje de los sistemas industriales periféricos, a fin de hacerlos competitivos internacionalmente..."^{8/} Se comenzaron a integrar, entonces, las actividades productivas a nivel latinoamericano, las que encontraron algunas dificultades debido a la diferencia en el comportamiento de los mercados que conforman la región. No obstante, en la década de los años 1970 se incrementó dicho proceso.

3.1. El sector industrial:

objetivo principal de la inversión extranjera.

Observando el cuadro 2, podemos darnos cuenta como la región latinoamericana ha ido incrementando su importancia en la exportación de capitales desde Estados Unidos, los que después de un pequeño período de baja en las exportaciones de este tipo, debido principalmente a la segunda guerra mundial, se incrementaron con mayor celeridad a partir de 1950:

Cuadro 2. Incremento de la importancia de América Latina como - destinataria de las exportaciones de capitales provenientes de los Estados Unidos de 1929 a 1967 (en millones de dólares).

Año	1929	1936	1940	1943	1950	1961	1967
\$	3 462	2 803	2 696	2 721	4 445	8 200	10 200

Fuente: Theotonio Dos Santos, Socialismo o fascismo, 1978. p.25.

^{8/} Celso Furtado, "Transnacionalización y monetarismo" en Contextos. No. 17. México; S P P., 5 de diciembre de 1983.p.14.

Hasta 1940 el monto mayor de dichas inversiones se destinó hacia la producción en los sectores primarios; agricultura y minería, así como para la construcción de ferrocarriles. Después de la guerra, dadas las tendencias nacionalistas de industrialización, se fué dejando a un lado la inversión en esos sectores, comenzando a dirigirse al sector manufacturero.^{9/} Así, en esta actividad, del total de la inversión extranjera en América Latina, las inversiones pasaron de 17 % en 1950 a 32 % en 1967,^{10/} aunque esta tendencia era mucho más marcada en algunos países, por ejemplo, en 1964 Brasil destinó el 67 % del total de la inversión extranjera que ingresó a sus fronteras a la producción de manufacturas; México el 58.7 %; Argentina 56.3 %; Uruguay 40 %.^{11/}

En el siguiente cuadro podemos apreciar los incrementos porcentuales de la producción industrial en los países de mayor importancia en este rubro.

Cuadro 5. Intensidad del proceso de industrialización en países seleccionados (en porcentajes).

	1929-1937	1937-1947	1947-1957	1929-1957
	%	%	%	%
Argentina	23	73	50	220
México	46	86	98	407
Brasil	42	82	123	475
Chile	16	9	58	100
Colombia	90	110	130	830

Fuente: Celso Furtado, La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos. 1978. p. 138.

9/ Cabe mencionar que, este nacionalismo tan ampliamente divulgado durante esta época, no fué el resultado de un proceso histórico de larga formación, sino que más bien fué el resultado de una situación coyuntural. Vid. supra. pp. 14 - 15.

10/ Theotónio Dos Santos, Socialismo o fascismo. México; Edicol, 1978. p. 26.

11/ Idem. p. 28.

Conforme se desarrollaba el sector industrial latinoamericano, también se incrementaba en gran medida la participación de las empresas transnacionales en las actividades manufactureras. En el cuadro 4 podemos observar que en 1950 el capital controlado por las empresas transnacionales en la industria manufacturera ascendía a 780 millones de dólares, suma que creció rápidamente, y en 1971 llegó a 4 708 millones, lo que significó un crecimiento anual de casi 10 % :

Cuadro 4. Capitales norteamericanos en la industria manufacturera de países latinoamericanos (en millones de dólares).

	1950	1965	1971
Argentina	161	617	813
Brasil	285	722	1 409
México	133	752	1 272
Chile	29	39	50
Colombia	25	160	256
Perú	16	79	92
Venezuela	24	248	516
América Latina	780	2 741	4 708

Fuente: Celso Furtado, La economía latinoamericana. Formación - histórica y problemas contemporáneos, 1970. p. 240.

Tenemos entonces que, de 1950 a 1970 el sector manufacturero se perfiló como el más dinámico con respecto al establecimiento de empresas transnacionales. Por ejemplo en México, el valor de la inversión extranjera total que en 1950 era de 566 millones de dólares, pasó a 2 822 millones en 1970, lo que significó un crecimiento anual de 14.2 %, que representaba a su vez el 74 % del total de la inversión extranjera en México.^{12/} En una proporción semejante al caso mexicano, se incrementaron los avances en toda América Latina.

^{12/} Bernardo Sepúlveda A., Las empresas transnacionales en México. México; Colegio de México, 1977. p. 4.

La inversión extranjera, además, fué cimentándose progresivamente en las actividades más lucrativas y dinámicas del sector industrial, tal y como puede observarse a continuación:

Cuadro 5. Importancia de la inversión extranjera directa por sectores de la industria, 1967 (en millones de dólares).

	\$	%
Química y derivados	682	27
Transporte y equipos	428	17
Máquinas eléctricas y no electricas	334	13
Producción de alimentos	315	13
Caucho	176	7
Metales	151	6
Papel y derivados	50	2
T O T A L	2 136	

Fuente: Theotonio Dos Santos, Socialismo o fascismo, 1978. p.30.

Por otra parte, las empresas transnacionales controlaban también la comercialización del producto terminado, gracias al dominio que ejercían en el mercado local, que en algunos casos constitufan el 100 % de las ventas, o una gran proporción de ellas como por ejemplo, el mercado del caucho en el que tenían una participación del 58 %.^{13/}

Los datos que hemos analizado nos muestran que la producción industrial en América Latina tuvo un gran auge, especialmente durante la década de los años 1960. Sin embargo, los datos contenidos en el cuadro 6 nos muestran que las ventas de las filiales manufactureras norteamericanas crecieron durante el período 1961 - 1965 2.4 veces más rápidamente que la producción indus

^{13/} Theotonio Dos Santos, Imperialismo y Dependencia. México; - Edicol, 1980. p. 82.

trial en Argentina y el Brasil, 2.3 veces en México y 1.4 en Venezuela:

Cuadro 6. Crecimiento de las ventas de las filiales norteamericanas en el sector manufacturero y en la producción industrial total.

	Tasas de crecimiento anual de las ventas de las filiales		Tasas de crecimiento anual de la producción industrial	
	1957-1961	1961-1965	1957-1961	1961-1965
Argentina	23.0	13.7	0.5	5.7
Brasil	8.6	4.7	12.5	2.0
México	6.8	16.9	8.4	7.4
Venezuela	8.8	13.2	8.4	9.4

Fuente: Celso Furtado, La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos. 1978. p. 238.

Los datos también nos muestran que la expansión de las ventas de las filiales es más regular que el ritmo de crecimiento de las economías en que se hallan localizadas.

3.2. Repercusiones en la estructura económica de América Latina.

Conforme se sucedía la serie de cambios en el sistema económico latinoamericano, el modelo de desarrollo basado en la exportación de materias primas y la importación de manufacturas, se hacía más difícil de sostener, ya que a nivel internacional existía un gran desequilibrio que tendía a agudizarse: la caída de los precios de las materias primas y un aumento constante del precio de las manufacturas, situación que motivó a la región a procurarse un sistema de desarrollo basado en la industria, y donde el proceso de sustitución de importaciones fué el incenti-

vo principal del desarrollo económico, así como la promoción y creación de industrias de base que sirvieran como plataformas de despegue para la posterior industrialización a nivel nacional.

Dicho proceso fué ampliamente apoyado por el Estado, razón por la que éste comenzó a desarrollar un papel activo en la economía. Sin embargo, su actividad se vió limitada por la tendencia estructural al desequilibrio en la balanza de pagos de los países de la región, desequilibrio que encontraba su origen en el hecho de que las importaciones (bienes intermedios y de capital) necesarias para el proceso de industrialización, crecían mucho más rápido y aun precio más elevado que el precio de las exportaciones, las que aún se componían en mayor medida de productos primarios. Por esta razón, el lento crecimiento de las exportaciones propicio que el proceso de industrialización generara la tendencia al desequilibrio en la balanza de pagos, déficit - que hubo que cubrir con un endeudamiento externo. A esta situación se vino a sumar el hecho de la mayor competencia de zonas como Asia y Africa. En el cuadro 7 podemos apreciar la desproporción existente entre las importaciones y las exportaciones de la región en el año de 1960.

Cuadro 7. Importaciones y exportaciones en millones de dólares, correspondientes al año 1960.

Argentina	1 249	1 079
Bolivia	78	51
Brasil	1 462	1 269
Chile	500	490
Colombia	519	464
Costa Rica	110	88
El Salvador	122	117
Guatemala	138	116
Honduras	72	64
México	1 186	760
Nicaragua	72	56
Panamá	109	31
Uruguay	244	129

Fuente: John Gerassi, El gran miedo de América Latina, 1970, p.23.

Si bien de 1950 a 1968 las exportaciones latinoamericanas crecieron en volúmen a un ritmo de 4.5 % anual, su poder de compra sólo aumentó a un ritmo de 2.7 %. El deterioro de los términos de intercambio entre 1951-1955 y 1966-1970, fué de un 23 % para la región.^{14/}

La industrialización que así se originaba estaba fuertemente basada en el capital extranjero, ya que a nivel interno se carecía de capital necesario para llevar a cabo dichos proyectos. Esta situación ocasionó que el proceso de desarrollo escapara de la rectoría directa del Estado, con lo que se pasó a depender directamente de la tecnología y el capital extranjero, además de que como es lógico suponer, lejos de promover el desarrollo nacional, se promovía realmente el desarrollo del capital transnacional, lo que finalmente desembocaba en la agudización de la dependencia de América Latina, configurando, por lo tanto, al modelo de desarrollo como un modelo de dependencia.

Así, y como consecuencia de la acción de las empresas transnacionales, se implementaron en la región modelos y hábitos consumistas que no correspondían a la tradición social latinoamericana; es decir, este tipo de empresas utilizó su gran capacidad publicitaria para crearle nuevas "necesidades" a la población, de tal manera que la demanda de sus productos se incrementara. De esta forma, originaron una gran aceptación de todos los sectores sociales, creando así tendencias consumistas en torno a determinados alimentos, bebidas, ropa, automóviles, etc., de tal manera que la inversión extranjera irrumpió en el Estado-nación como vehículo de cambio en la configuración de los patrones de consumo, ya que el consumidor potencial, al disponer de un conjunto más variado de productos ofrecidos en el mercado, independientemente de su nivel de ingresos, se vió inducido a integrar-

14/ José Juan de Olloqui, "El endeudamiento externo" en El Día. México, 29 de noviembre de 1984. p. 14.

se -casi instintivamente- en el mercado propuesto y constantemente reproducido por los modernos sistemas de comunicación masiva-puestos al servicio indiscriminado de las manipulaciones del mercado ejercidas por los estrategas comerciales de las grandes -compañías.^{15/}

Además, el consumo de marcas extranjeras repercutió negativamente en la estructura económica pues impidió el surgimiento de un sector industrial nacional.

Otro aspecto negativo lo constituyó el hecho de que la tecnología, el financiamiento y los conocimientos administrativos -viniera todo junto en "paquete" al realizarse la inversión, lo que dificultó aún más las posibilidades y la capacidad de un desarrollo autónomo, amén que la entrada conjunta de elementos hizo imposible que se tuviera una visión exacta del monto real de apropiación que lograban las empresas transnacionales.^{16/}

Con lo anterior puede resaltarse el carácter dependiente -que asumió la región al aplicar un desarrollo vía transnacionalización de la economía, desarrollo que se caracterizó por:

- a) La necesidad de la existencia de un sector exportador que generara las divisas necesarias que permitieran adquirir los insumos utilizados por el sector industrial.
- b) Por tal motivo, el desarrollo de la industria estuvo fuertemente condicionado por las fluctuaciones de la balanza de pagos.
- c) El desarrollo de la industria fué condicionado por el monopolio tecnológico de las empresas transnacionales.^{17/}

^{15/} Raymundo Rustrian, "Empresas transnacionales y Estados receptores" en Comercio Exterior, Vol. 26. No.6. México; Banco Nacional de Comercio Exterior, 6 de junio de 1976. p.673.

^{16/} Theotónio Dos Santos, (1980). Op. cit. pp. 312 - 315.

^{17/} Idem. pp. 317 - 318.

En consecuencia, el proceso de industrialización de América Latina no fué el resultado de un proceso de desarrollo paulatino, es decir, inserto dentro de un proceso de transformación económica general, sino que fue un fenómeno implantado por la acción de factores externos dentro de la estructura económico-social existente en la región.

3.3. Características generales de las empresas transnacionales.

Para tener una visión más concreta acerca del funcionamiento de las empresas transnacionales, a continuación se mencionan algunas de sus características más importantes:

- a) La empresa transnacional tiene un carácter oligopólico, el que se incrementa dada la innovación tecnológica y de productos.
- b) Opera desde una perspectiva global, en la cual la matriz fija el tipo de estrategia a seguir, por lo que las filiales funcionan desempeñando el papel que les ha sido asignado dentro de la estrategia global. Desde esta perspectiva, la empresa transnacional demuestra una gran habilidad para combinar diferentes tipos de técnicas dentro de los procesos más viables de producción.
- c) Tratan de monopolizar el mercado local impidiendo el establecimiento de otras empresas en la misma rama, aunque existe una mayor resistencia para permitir la instalación de una empresa nacional privada. Por lo que respecta al Estado, su aceptación es un tanto más fácil.
- d) Conforme se va cimentando la estancia de la filial, puede ir ampliando sus funciones a otros sectores de la actividad económica. Esta expansión produce a su vez efectos negativos para la iniciativa privada local, la que crece más lentamente relegando sus productos a una mínima comercialización.

- e) Las filiales concentran cada vez más la producción y, por lo tanto, se encuentran en mejor posibilidad de absorber los recursos de los sectores más débiles, así como acaparar por completo el interés de los consumidores.
- f) Debido al uso intensivo del capital y técnicas de producción, este tipo de empresas sólo generan una cantidad mínima de empleos, los que tienden a disminuir conforme avanza el desarrollo tecnológico.
- g) Como las empresas transnacionales se muestran más dinámicas en la maximización de las ganancias, existe una tendencia sumamente marcada, incluso de la banca nacional, a preferirlas por sobre las locales como clientes, ocasionando así una mayor concentración de la asignación de recursos a su favor. Esta es también la razón de que estas empresas se financien en mayor porcentaje con recursos obtenidos localmente. De manera general, de 1957 a 1965, la expansión de las empresas transnacionales se financió en un 80 % con recursos obtenidos localmente; los recursos obtenidos directamente en los Estados Unidos apenas significaron el 17 % de los gastos en el caso de las empresas norteamericanas. Pero en lo que se refiere a las ganancias, las filiales mandaron a sus países de origen el 79 % de los beneficios logrados.^{18/} En el caso de México, en el año de 1965 las empresas transnacionales se financiaban así: 48 % con capital externo y 52 % con financiamiento local, para 1970 la situación era la siguiente; 36 % con financiamiento externo y 64 % con financiamiento local.^{19/}
- h) Los patrones de producción que aplican en América Latina corresponden a una determinada diferenciación de productos en

^{18/} Celso Furtado, La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos. México; Siglo XXI. p. 238.

^{19/} Bernardo Sepúlveda, (1977). Op. cit. p. 42.

sus países de origen, por lo que a nivel local, su elaboración - se realiza tratando de satisfacer necesidades superiores a las - básicas, encaminándose principalmente hacia el consumo por parte de los sectores medio y alto.

i) Dada la tendencia de la innovación tecnológica, las empresas transnacionales están propensas a funcionar con insumos provenientes del exterior, como por ejemplo, materias primas artificiales, lo que no representa ningún incentivo para la industria nacional.

De manera general, las anteriores son las características principales que distinguen a las empresas transnacionales.

4. La crisis de 1967 y sus repercusiones
en la estructura orgánica de las
empresas transnacionales.

Conforme se han desarrollado las empresas transnacionales en las economías de los países de América Latina, se han visto en la necesidad de incrementar sus vínculos con el Estado del país donde operan, es decir, se han venido adaptando a las circunstancias del país donde se instalan con el objeto de optimizar los logros de sus inversiones.

Su crecimiento ha sido rápido, de tal manera que entre 1950 y 1966 el número de filiales de empresas transnacionales estadounidenses pasó de 7 000 a 23 000 unidades en el mundo. Tal crecimiento, sin embargo, ha sido "opacado" desde la segunda mitad de la década de los años 1950 por el establecimiento de filiales japonesas y europeas, gracias a la recuperación económica de estos países, que habían sido seriamente dañados durante la guerra. Entre 1967 y 1965 las exportaciones manufactureras americanas aumentaron 4 200 millones de dólares, en el mismo período las exportaciones alemanas crecieron 8 400 millones y las japonesas 5 200 millones. Esta situación fué particularmente negativa para los Estados Unidos, quienes pese al mayor volumen de sus inversiones no alcanzaban resultados cien por ciento satisfactorios, si comparamos las cifras anteriores con el número de filiales, que como ya se ha mencionado ascendían a 23 000 unidades a nivel mundial en 1966.^{20/}

Desde el punto de vista de la producción en las filiales, Estados Unidos mantenía aún la exclusividad ya que, de 1957 a 1965 ésta creció en 24 000 millones de dólares, mientras que en

^{20/} Celso Furtado, "Transnacionalización y monetarismo" Op. cit. p. 7.

las japonesas 600 millones y en las alemanas 1 400 millones de dólares. Para 1971 la producción total a nivel mundial era de 318 000 millones de dólares, de los cuales correspondían el 53 % a los Estados Unidos y el resto para Alemania y Japón.^{21/}

La agudización de la competencia en el ámbito internacional, la pesada carga que significaba para los Estados Unidos mantener su aparato político, económico e ideológico a nivel mundial, así como los excesos a los que tuvo que recurrir en el uso irracional del sistema económico existente, fueron los factores principales que originaron la crisis de 1967. Dicha crisis se manifestó en bajas de la producción (2 % en Alemania), y en bajas en las tasas de crecimiento (2.6 % en Estados Unidos, 3.6 % en la Gran Bretaña), estancamiento del comercio internacional, aumento de las políticas proteccionistas, y la aparición de un fenómeno nuevo; la estanflación, que es una combinación de depresión e inflación.^{22/}

Para salir del estancamiento generado por la crisis, se optó por trasladar el costo de la misma a los países menos desarrollados, especialmente a los de América Latina, de la siguiente forma: se adecuó y desarrolló una política antirrecesiva que ampliara la demanda y la tasa de ganancia con el objeto de estimular las inversiones necesarias que propiciaran la salida de mercancías. Esto significaba el fin de la economía de guerra, pues era ya totalmente inoperable y no proporcionaba una salida viable, por lo que se prefirió el camino para fomentar las inversiones en los países menos desarrollados, y convertirlos así en grandes demandantes de artículos provenientes de los países más desarrollados. De esta forma se fomentó un crecimiento mayor de las empresas transnacionales ya que eran las únicas capaces de llevar a cabo estos objetivos dada su clara superioridad sobre -

21/ Idem. p. 8.

22/ Theotonio Dos Santos, (1980). Op. cit. pp. 172 - 190.

las empresas locales. Se crearon, en consecuencia, nuevas fuentes de inversión, que en su cristalización material, se caracterizaron por introducir una técnica sumamente automatizada, cerrando a la vez vínculos más estrechos con el Estado, al que pasaron a utilizar como un gran consumidor y financiador. Por lo tanto, se agilizó la producción para abastecer la "nueva" demanda local, así como para determinar los volúmenes para la exportación.

Con la situación anterior, América Latina pasó a ser centro de exportación de maquinaria que produciría artículos que serían vendidos posteriormente, incluso en los países más desarrollados.^{23/}

Más que una evolución a favor de los países de América Latina, los cambios operados fueron una evolución en los mecanismos de explotación de las empresas transnacionales, cuyo objetivo principal consistió en trasladar el costo de la crisis a la región. Esta táctica pronto dió resultados favorables para los países de origen de las inversiones, pues no obstante los años de crisis, éstos incrementaron su riqueza en más de 6 00 000 millones de dólares de 1960 a 1970, creciendo además a un ritmo de 5 % anual y aumentando su producto per cápita a más de 2 200 dólares anuales. Por otra parte, América Latina sólo creció, en el mismo período, a un ritmo de 4 % anual, aunque tal logro se esfu maba en vista de que los máximos beneficios se los apropiaban las empresas transnacionales, y el resto era insuficiente ante los altos índices demográficos que se registraban en la región.^{24/}

Ante esta situación, se agudizó la dependencia del comercio exterior al operar por completo con insumos y tecnología prove-

^{23/} Idem. pp. 220 -221.

^{24/} En 1900 la población total de América Latina era igual a 62 millones de habitantes (4 % de la población mundial). En 1950 la cifra había ascendido a 153 millones (6.5 % de la población mundial). En 1975 alcanzó la cifra de 300 millones.

Ibidem pp. 291 - 299.

rientes del extranjero, por lo que los déficits en las balanzas de pagos se tornaron más graves aún. Esto significó además el fracaso total del modelo independiente de sustitución de importaciones que habían puesto en práctica los gobiernos después de la segunda guerra mundial, ya que se favoreció indiscriminadamente la entrada masiva de capitales, lo que fomentó a mayor grado la creación interna de capitales monopolizados. El proceso de industrialización no modificó por completo la estructura económica de los países de la región, al concentrarse en mayor medida en determinados puntos geográficos en cada país, razón por la que generó graves diferencias sectoriales y regionales que ocasionaron un distanciamiento entre la ciudad y el campo. El sector agrícola fué desplazado por completo y su población no pudo ser absorbida en las ciudades, lo que aumentó el desempleo y el grosor de la población marginal.^{25/}

Las principales características de este período fueron:

- a) Aumento del desempleo.
- b) Aumento de la inflación.
- c) Aumento de la deuda externa.
- d) Aumento de la inversión extranjera.

La crisis posterior, la de 1974 influiría, al igual que la de 1967, en favor del desarrollo de las empresas transnacionales al repetirse los mismos métodos para combatirla.

En suma, tenemos que:

- 1) El proceso de sustitución de importaciones que se basó principalmente en la protección excesiva a la industria, dió como resultado una estructura de precios superior a la internacional, tendiendo a ampliar la necesidad de divisas para cubrir este nuevo déficit comercial. Además, la existencia de un mercado cautivo interno, altamente protegido, hizo que el

^{25/} Darcy Ribeiro, El dilema de América Latina. México; Siglo - XXI, 1979. pp. 84 - 89.

aumento de las exportaciones no fuera en la medida de las estimaciones esperadas. A estos problemas se aunó uno más: había surgido una necesidad de divisas proveniente de los pagos de renta al capital extranjero, el que anteriormente había sido utilizado como mecanismo compensador de la balanza de pagos.

- 2) El crecimiento y expansión de las empresas transnacionales - fué bastante rápido, observando una tasa de crecimiento - anual de 10.4 % durante el período 1959 - 1970, siendo estos índices mayores en los casos de las empresas europeas y japonesas. La inversión extranjera directa japonesa creció a un ritmo de 21.5 % anual, y la alemana a 16.2 %, situación - que ocasionó un ajuste en la hegemonía que detentaban los Estados Unidos, país que sustentaba el 59.1 % de la inversión mundial en 1960, bajando al 53.8 % en 1967, y a 47.6 % en 1976. Por su parte, la inversión en manufacturas también se aceleró pasando de 7.4 % como promedio de crecimiento anual durante los años 1946 - 1958 a 10.2 % anual de 1959 a 1970.^{26/}

Puede afirmarse entonces que durante esta etapa, la función de las empresas transnacionales consistió en la exportación de capitales y el control de los mercados locales asegurando, a su vez, la exportación de maquinaria y materias primas industrializadas, lo que le redituó magníficos márgenes de ganancia, ya - que de 1961 a 1970 las ventas de las filiales pasaron de 25 000 millones de dólares a 90 000 millones, respectivamente. Además, - en el mismo período, las exportaciones desde las matrices pasaron de 15 000 a 35 000 millones de dólares.^{27/}

^{26/} Raúl Trajtenberg, Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional" en Comercio Exterior. Vol. 32. No. 7. - México; Banco Nacional de Comercio Exterior, 7 de julio de 1982. pp. 714 - 715.

^{27/} Theotonic Dos Santos, (1980). Op. cit. p. 113.

C A P I T U L O I I

Las empresas transnacionales a partir de 1970,
y la configuración de una nueva división
internacional del trabajo.

En el capítulo anterior se indicó como progresivamente al desarrollo de las empresas transnacionales se fué dando la necesidad de entablar mayores vínculos con las economías locales y con el Estado. Se analizó además la crisis de 1967 como factor determinante del cambio realizado en la actuación de este tipo de empresas. Ahora, en el presente capítulo se tiene como objetivo analizar a la empresa transnacional dentro del marco que suponen estos cambios, así como su impacto en la estructura económica de América Latina.

El desplazamiento de las empresas transnacionales se dió con el objeto de abatir los costos de la producción mediante la utilización masiva de la mano de obra que les brindaban en abundancia los países menos desarrollados, a través de su inclusión en etapas intensivas de producción. Dicha tendencia favoreció el desarrollo industrial en diversas zonas del orbe como por ejemplo: Corea, Taiwán, Hongkong y Singapur en Asia, o México, Brasil y Argentina en América Latina, países a los que se confirió la capacidad de producir bienes manufacturados mediante la industrialización local de las materias primas, o a través de actividades de ensamblaje con el propósito de aprovechar mejor el costo de la mano de obra que, por lo general, se cotiza a muy bajo-

precio. Desde luego, este proceso se realizó bajo un estricto control transnacional, pues quedaba en manos de estas empresas la responsabilidad total de reexportar los bienes terminados o integrarlos a un producto mayor en plantas instaladas en los países más desarrollados. Se habla de una reexportación, pues el proceso se inicia originalmente con una exportación, desde el país de origen de la inversión, de los insumos necesarios para realizar dicha producción, la que generalmente consiste en materias primas ya industrializadas o partes para ensamblar.

Este modo de producción contribuye a hacer más competitivo el producto a nivel internacional, por lo que es fácil comprender que, a mediados de la década de los años 1970, a pesar de que el 70 % de las inversiones directas de los Estados Unidos se encontraban en economías más desarrolladas, la importación de productos provenientes de las filiales instaladas en países menos desarrollados representaba, en el mercado estadounidense, el 50 % del total.^{28/}

Pagar bajos salarios y contar con una estructura impositiva flexible, así como administrar todo el proceso de la producción, redituó grandes ganancias a las empresas transnacionales, lo que las facultó para establecer un claro dominio sobre la estructura económica local. Las ventajas así resultantes favorecieron aún más la entrada de capitales a la región, capitales que aumentaron de manera continua hasta la primera mitad de la década pasada, tal y como podemos apreciar en el cuadro siguiente:

Cuadro 8. Inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina, (en millones de dólares).

Año	1960	1972	1974	1975
Total	31 838	94 031	118 613	133 168
A. L.	7 481	13 528	19 620	22 223

Fuente: Enrique Ruz García, Las empresas transnacionales, fase superior del imperialismo, 1978. p. 147.

^{28/} Celso Furtado, "Transnacionalización y monetarismo" Op. cit. p. 14.

1. El nuevo papel de la empresa transnacional en América Latina.

Puede decirse que el elemento distintivo de la acción de las empresas transnacionales durante la década de los años 1970- lo constituyó su máximo interés por el sector manufacturero, ya que en la década de los años 1960 no existían industrias de transformación de gran importancia, pero hacia finales de la década pasada existían cuando menos 39, distribuidas de la siguiente forma: 15 en Asia, 8 en Africa y 16 en América Latina.^{29/}

La participación de estas empresas se tornó más importante en cuanto se instalaron en puntos estratégicos de la economía, fluyendo en estos una gran corriente de mercancías y capitales. En América Latina no pasa desapercibida la importancia que al respecto posee Brasil, país en el que las empresas transnacionales garantizan el 60 % del monto bruto de las ventas, además de que constituye un excelente "puente" hacia el resto de la región en virtud de su pertenencia a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).^{30/}

Además de aprovechar la mano de obra barata, lo que les produce ahorros considerables, hasta del 50 %, existen otras motivaciones que alientan la instalación de empresas manufactureras en la región latinoamericana, como:

- a) Mayor duración de la jornada de trabajo.
- b) La acción de los sindicatos no es tan efectiva como pudiera desearse, lo que facilita mucho la explotación del trabajo -

^{29/} René Gendarme, "Nuevas consideraciones sobre las empresas transnacionales y el tercer mundo" en Contextos, No. 8. México; S P P., 29 de julio de 1983. pp. 8 - 10.

^{30/} Vid. Alma Chepoy Bonifaz, Empresas Multinacionales. México; Ediciones El Caballito, 1975. pp. 105 - 140.

dor. Por ejemplo, debido a trabas sindicales SCANIA, compañía productora de camiones, tuvo que trasladar sus instalaciones desde Suiza hasta Brasil en 1977.

- c) A diferencia de lo que ocurre en las economías más desarrolladas, en los países menos desarrollados al presentarse cualquier tipo de crisis económica, se tiende a comprimir los salarios para favorecer a las inversiones, con lo que se proporciona un margen de seguridad aceptable para la inversión de la empresa transnacional, medida que se suma a otros mecanismos gubernamentales de fomento a la industria, como incentivos y financiamiento.
- d) Las políticas proteccionistas desarrolladas a nivel mundial cobran en la actualidad un nuevo auge, lo que dificulta el proceso de la exportación, por lo que resulta más recomendable instalar filiales a nivel local. Para llevar a cabo este propósito existen varias vías:
- Asumir el control de las compañías locales a través de la compra de las mismas. Por ejemplo en Brasil: entre 1964 y 1968, quince fábricas de automotores fueron compradas por la Ford, Chrysler, Willys, Simca, Volkswagen y Alfa Romeo; en el sector eléctrico y electrónico, tres importantes empresas fueron adquiridas por inversionistas japoneses; con la compra de varias empresas de la industria farmacéutica, el 80 % de ésta quedó en poder de Wyeth, Bristol, Mead Johnson y Lever; La Anaconda acaparó los metales no ferrosos; la Union Carbide los plásticos, los productos químicos y la petroquímica; la industria mecánica y metalúrgica quedó en su mayor parte, bajo control directo de American Can y American Machine and Foundry; la Companhia de Mineração Geral, una de las mayores fábricas metalúrgicas de Brasil, fue comprada a muy bajo precio por un consorcio cuyos socios mayoritarios eran la Bethlehem Steel, el Chase Manha-

ttan Bank y la Standard Oil.^{31/} Otro ejemplo más reciente - nos lo brinda el caso de México; inversionistas franceses-compraron las acciones del Estado en las compañías VAM y Renault con lo que, la industria automotriz quedó totalmente integrada al sistema transnacional.^{32/}

- Creación de una sucursal de comercialización y su posterior conversión en fábrica.
- A través de la franquicia, que consiste en un contrato mediante el cual se permite la producción por parte de una empresa local de un determinado producto, es decir, se introducen hábitos de consumo cuya satisfacción se llevará a cabo posteriormente mediante el establecimiento de una filial transnacional, ya que a nivel interno, tales productos no pueden ser elaborados.

La proliferación masiva de empresas manufactureras fuera de los ámbitos nacionales de los países más desarrollados, no sólo va en contra de los menos desarrollados -en cuanto succionan sus escasos recursos-, sino en contra de ellos mismos, ya que en algunos países de la periferia se intensifica al máximo el proceso productivo, lo que da como resultado un volumen determinado para la exportación, con el objeto de equilibrar sus balanzas de pagos o absorber el desempleo, lo que al final de cuentas intensifica a mayores niveles la competencia en los mercados internacionales, que es precisamente el fenómeno que se trataba de superar al trasladar la industria hacia las regiones menos desarrolladas. Un ejemplo de esta tendencia lo proporciona Brasil, país que aumentó la exportación de sus productos manufacturados, de 2 008 millones de dólares en 1973, a 6 500 millones en 1978.^{33/}

Dicha situación afecta a los países más desarrollados desde dos ángulos distintos:

^{31/} Eduardo Galeano, Las venas abiertas de América Latina. México; Siglo XXI, 1980. p. 358.

^{32/} René Gendarme, "Nuevas consideraciones sobre las empresas transnacionales y el tercer mundo". Op. cit. p. 12.

^{33/} Idem. p. 11.

- 1) Desequilibrios en sus balanzas de pagos al pasar a convertirse en metas de la exportación de los países menos desarrollados, por lo que las tácticas proteccionistas cobran nuevo vigor.
- 2) Aumento de los índices de desempleo, debido a que la producción no encuentra una salida continua hacia el exterior al estar saturado el mercado internacional, por lo que los despidos y cierres de fábricas se generalizan.

Lo anterior es un hecho muy importante pues significa una nueva reestructuración de la economía mundial si tomamos en cuenta que después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos era el único país capaz de producir para el mercado mundial; posteriormente se daría el surgimiento de Europa y Japón como grandes productores de manufacturas a través de filiales transnacionales, en la actualidad surgen zonas como América Latina y Asia, las que cuestionan nuevamente dicha exclusividad, aunque hay que tener presente un aspecto muy importante en cuanto al desarrollo de estos últimos; su desarrollo está condicionado directamente por las empresas transnacionales, lo que establece la diferencia con los primeros, no obstante, representan serias trabas para el comercio internacional de los países más desarrollados, con los que se encuentran, en algunos casos, en plena competencia.

1.1. Los tipos de inversión manufacturera.

Podemos enmarcar al capital extranjero en tres formas de inversión manufacturera:

- a) La encaminada a crear la estructura económica necesaria para complementar el proceso último de la creación del producto, es decir, la maquila.

- b) La destinada a la industrialización local de las materias primas para su exportación.
- c) Las inversiones para la producción y abastecimiento local de mercancías.

1.1.1. La maquiladora.

Es un acuerdo comercial a través del cual una empresa concede a otra la realización de una parte del producto. En dicho contrato se establecen además las cualidades que debe poseer el mismo.

Existen dos clases de acuerdo de este tipo:

- 1) Comercial: cuando la empresa realiza todo el producto para otra situada en otro país.
- 2) Maquila industrial: cuando se producen intensivamente partes para su ensamblado posterior, ya sea en el país de origen o en un tercero.

La maquila es, una internacionalización de segmentos de procesos productivos que se lleva a cabo con el objeto de hacer más competitivos los productos. Se instala en países con un exceso de mano de obra barata. En América Latina, México y Brasil, principalmente. ^{34/}

Desde el punto de vista gubernamental, se permite la instalación de estas plantas por las razones siguientes:

- Integración del aparato productivo nacional, vía incremento en el consumo de insumos nacionales.
- Creación de empleos.
- Procurar mayores ingresos a los sectores empleados en esta actividad.

- Mejoramiento de los niveles de vida.
- Generación de divisas.

Sin embargo, en la práctica tales propósitos no se cumplen porque:

- No se pueden integrar al aparato productivo nacional dada la contradicción tradicional Estado-empresa transnacional.
- En su producción, no favorecen el consumo de insumos nacionales. Por ejemplo en México, según datos de la Dirección General de Estadística de la Secretaría de Programación y Presupuesto; en 1975 el 90 % de los insumos utilizados por las maquiladoras era de procedencia extranjera, y para 1978 este índice sólo varió ligeramente al bajar a 88 %.
- La creación de nuevos empleos es relativa. En México en el período de 1974 - 1978, el empleo proporcionado por estas empresas creció solamente a un ritmo de 3.7 % anual.
- Su importancia está directamente relacionada con las fluctuaciones en el mercado internacional, pues cuando hay recesión su importancia va en declive.
- Como depende de los salarios bajos, no se produce un mejoramiento real del nivel de vida de las personas empleadas en tal actividad.
- La importancia de una determinada zona se ve reducida cuando otra ofrece mejores perspectivas a la inversión extranjera, como fue el caso de la República Dominicana que en 1978 incrementó su importancia en este ramo pasando de 0.2 % a 9.3 %, mientras que en México cayó la producción pasando de 44.3 % a 28.7 %.^{35/}

Por estas razones, la maquila no puede formar parte del -

^{35/} José Luis Fernández, "Algunos elementos que apuntan hacia el replanteamiento de la política de industrialización fronteriza" en Las relaciones México/Estados Unidos. I. México; Nueva Imagen, 1980. pp. 204 - 210.

programa de desarrollo nacional, además de que su actividad está encaminada a las necesidades de expansión de las empresas transnacionales por lo que, a pesar de que se incrementa la exportación, no reditúa beneficios directos en la balanza de pagos, y si en cambio representa un motivo de incertidumbre tanto para el Estado, como para los trabajadores que laboran en ella, pues dada su gran flexibilidad están en condiciones de transportar sus instalaciones fácilmente de un lugar a otro, como fué el caso de la SOLIDEY, empresa transnacional que realizaba sus actividades en Tijuana y que cerró debido a pretensiones, por parte de los trabajadores, de laborar semanas de cuarenta horas, dejando así sin empleo a 200 obreros que laboraban en ella. Esta empresa se dedicaba a la fabricación de microcircuitos que utilizaban la NASA, la ITT y el Departamento de Defensa de los Estados Unidos.^{36/}

1.1.2. Industrialización local de materias primas.

Este tipo de inversión reviste dos aspectos fundamentales:

- 1) Desde la perspectiva de las empresas transnacionales; les reditúa mayores oportunidades en la agilización de la competencia internacional, quedando además a cargo de la totalidad del proceso productivo.
- 2) Desde la perspectiva de los países menos desarrollados, les reditúa un pequeño aumento en el margen de ganancia, ya que se aumenta el valor agregado del producto final.

La venta de este tipo de materias primas está sujeta a va-

rias restricciones por parte de los países más desarrollados, -
 quiénes no ceden en su empeño de mantener el monopolio en este -
 rubro. A nivel local, incrementa la dependencia con respecto a -
 la tecnología extranjera.

Esta forma de operar de las empresas transnacionales es -
 una actividad ya puesta en práctica desde hace varios años, aun-
 que entonces la concesión se hacía sin ninguna referencia a la -
 rentabilidad del proyecto de explotación, lo que significaba una
 "práctica al azar", ya que podía resultar beneficioso para ambos
 participantes -empresa transnacional y Estado- o para ninguno, o
 sólo a alguna de las partes, la que generalmente era la empresa-
 transnacional. La diferencia en la actualidad es que, precisamen-
 te para dar alguna garantía y disminuir o incluso eliminar sus -
 aspectos negativos, tal concesión se realiza a través de Arreglos
 Contractuales, los que suponen estudios conjuntos para una mejor
 elección del campo a invertir. Tales contratos estipulan los de-
 rechos de concesión, o el aumento de las actividades de procesa-
 miento existentes.^{37/}

Un ejemplo de este tipo de producción lo constituye el ca-
 so del acero, materia prima elaborada que exige grandes inversio-
 nes y que se traslada generalmente hacia los países menos desa-
 rrollados ya que tiene una baja tasa de ganancia en los países -
 centrales. "Otros rubros como textiles, zapatos, café soluble, -
 etc. forman una gran gama de productos con un grado de industria-
 lización relativamente pequeño de las materias primas, y que exi-
 gen mano de obra semiartesanal, cuyos salarios son muy elevados-
 en Estados Unidos".^{38/}

^{37/} René Gendarme, "Nuevas consideraciones sobre las empresas -
 transnacionales y el tercer mundo" Op. cit. pp. 8 - 9.

^{38/} Theotonio Dos Santos, (1980). Op. cit. p. 106.

1.1.3. Inversiones para la producción y abastecimiento local.

A este respecto, es de sobra conocido el monopolio que ejercen las empresas transnacionales en el país donde instalan sus bases de operación y desde los cuales integran su crecimiento, ya sea vertical u horizontalmente. Verticalmente; cuando abarca todos los pasos del proceso de producción desde la materia prima hasta el artículo terminado, como es el caso de los agronegocios por ejemplo, los que abarcan a todos los participantes incluidos en la producción, procesamiento y mercadeo de un producto agrícola individual. Tal sistema incluye a los proveedores agrícolas, agricultores, operadores de empacadoras, procesadoras, comerciantes mayoristas y minoristas comprometidos en el flujo de un bien desde sus insumos iniciales hasta el consumidor final. También comprende a todas las instituciones que afectan y coordinan a las etapas sucesivas del flujo de dicho artículo, tales como el gobierno, los futuros mercados y las asociaciones comerciales.^{39/}

En el caso de la integración horizontal; se da cuando una empresa lleva a cabo varias actividades distribuidas en sectores heterogéneos como por ejemplo, la Paramount Pictures que constituye el imperio de la Gulf & Western, así como sus ramificaciones, no sólo en América Latina sino a nivel mundial en cigarros, pantimedias, ropa deportiva, microprocesadores, buques petroleros y motores para aviones.^{40/}

El vasto aparato publicitario que montan les permite lograr el monopolio en el mercado e imponer, como ya se ha mencionado, hábitos consumistas que no van de acuerdo a la realidad so

^{39/} Donald Castillo Rivas, op. cit. p. 19. Nota 2.

^{40/} Bernard A. Weisberger, "¿Baila el cuarto poder al son de las empresas?" en Contextos, No. 7. México; S P P., 15 de julio de 1983. p. 63.

cial latinoamericana, produciendo artículos suntuarios e innecesarios, en varias ocasiones, pero que encuentran gran demanda en el mercado, lo que incrementa el monto de sus ganancias. Un claro ejemplo de esta tendencia lo constituye la industria farmacéutica en México, pues de 16 000 medicamentos registrados, sólo menos de mil son necesarios, es decir, se venden otros medicamentos con las mismas fórmulas pero con otros empaques y a precios generalmente más altos.^{41/}

Una política desarrollada de esta forma es lo que ha contribuido directamente para formar el monopolio de casi la totalidad de los sectores productivos de América Latina, en donde la participación mínima de las empresas transnacionales alcanza índices del 50 %, o frecuentemente rebasando dicha cifra hasta lograr una participación de casi el 100 %, como es el caso de la industria alimentaria donde empresas como Kellog, Campbell's, Gerber, etc., controlan más del 90 % de la producción.^{42/} En México, actualmente las empresas transnacionales controlan más del 70 % de las inversiones en computadoras, equipos de oficina, maquinaria y equipos industriales; General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen tienen el control total de la industria de automóviles; la industria química pertenece a la Du Pont, Monsanto, Imperial Chemical, Allied Chemical, Union Carbide y Cyanamid; los laboratorios principales están en poder de la Parke Davis, Sidney-Ross, Merck & Co., Bayer y Squibb; la Celanese controla gran parte de la producción de fibras artificiales, etc.^{43/}

41/ El Día. México, 15 de noviembre de 1983. p. 9.

42/ El Día. México, 21 de julio de 1983. p. 6.

43/ Eduardo Galeano, Op. cit. p. 362.

1.2. Preponderancia de la industria manufacturera en los países más desarrollados.

A comienzos de la década de los años 1970 la industria manufacturera contribuía con cerca del 26 % del producto interno bruto de la región y ocupaba casi el 17 % de la población activa. Su tasa media de crecimiento anual en el período 1950 - 1960 alcanzó el 6 %, y en la década de los años 1970 el 6.9 %. En la segunda mitad de dicha década la tasa de crecimiento fué de 7.3 %. Sin embargo, la posición relativa de América Latina en el conjunto de la producción industrial mundial se mantuvo invariable correspondiendo aproximadamente al 3.4 %. Si se tiene en cuenta el crecimiento demográfico, hubo una declinación de la posición latinoamericana; la producción industrial mundial por habitante creció, entre 1960 y 1970 a una tasa anual del 4.7 %, mientras la latinoamericana aumentaba a una tasa de 3.8 %.^{44/}

Ante estas razones es fácil comprender porque en 1975 eran únicamente seis empresas transnacionales las que controlaban la mitad de la producción siderúrgica mundial:

U.S. Steel (EU)
 Nipon Steel (Japón)
 August Thyssen Hütte (RFA)
 Bethlehem (EU)
 British Steel (Gran Bretaña)
 Mannesmann (RFA)

En contraste, las exportaciones de los productos manufacturados de los países menos desarrollados, en el mismo año, sólo correspondieron a la cuarta parte de las exportaciones totales de mineral de hierro.

44/ Celso Furtado, (1978). Op. cit. p. 182.

En lo referente a la industria de la bauxita y el aluminio, cinco empresas transnacionales proporcionan actualmente más de la mitad de la capacidad mundial de producción:

Rechiney Ugine Kuhlman (Francia)
 Alcoa (EU)
 Alcan (Canada)
 Alusisise (Suiza)
 Kaiser & Reinolds (EU)

En lo que se refiere a la producción de materias primas, diez transnacionales controlan el 75 % de la producción en todo el mundo.^{45/}

Como puede observarse, los países menos desarrollados siguen siendo fuente importante de abastecimiento de recursos naturales. Sin embargo, a pesar de que existen varios factores a favor de establecer compañías de transformación de esas materias primas en dichos países, tales como: bajos costos de flete, energía barata, bajo costo de la mano de obra, incentivos fiscales, etc., se observa que principalmente dichas empresas se localizan en los países más desarrollados. Esto obedece, además de mantener la exclusividad tecnológica en ellos, a otros factores:

- Al concentrar las operaciones de transformación se facilita la maximización de las economías de escala.
- Se cuenta con una excelente infraestructura y una adecuada mano de obra calificada.
- No pagan primas de exportación.
- Se desarrollan en un clima de seguridad política y económica.

La situación anterior nos lleva a distinguir los siguientes puntos:

^{45/} René Gendarme, "Nuevas consideraciones sobre las empresas transnacionales y el tercer mundo" Op. cit. p. 5.

- 1) Los países más desarrollados aún conservan, no obstante los cambios producidos, la exclusividad del proceso de industrialización de las materias primas, por lo que este proceso a nivel local (latinoamericano) aún es sumamente mínimo.
- 2) Al igual que antaño, las empresas transnacionales siguen procurando poseer su propia fuente de materias primas, pues sigue siendo un excelente negocio, por ejemplo: extraer cinco toneladas de bauxita a estas empresas les cuesta de 60 a 80 dólares, lo que les permite producir una tonelada de aluminio de primera fusión cuya cotización fluctúa entre 700 u 800 dólares, la que a su vez sirve como base para la producción de artículos semi-acabados con valor de 1 000 a 1 500 dólares.^{46/}

Por su parte, las exportaciones de manufacturas de los países más desarrollados han incrementado su importancia; del 70 % del total de sus exportaciones en 1963, pasaron al 75 % en 1973, a la vez que también cobraron una mayor importancia en el volumen de las exportaciones mundiales, pasando de 45 % en 1963 a 52 % en 1973. Por su parte, durante el mismo período, las exportaciones de manufacturas de los países menos desarrollados pasaron de 15.5 % a 25 % respectivamente.^{47/}

Los datos precedentes nos muestran que los países más desarrollados siguen acaparando la atención de la inversión extranjera mundial, de tal manera que en 1975 eran destinatarios del 74 % del total de ella. En el mismo año los Estados Unidos tenían colocado el 40 % de su inversión total en Europa, mientras que en América Latina sólo el 23 %. A su vez, como receptor de inversión extranjera aumentó sus índices pasando de 14 000 millones de dólares a 52 000 millones de 1971 a 1979, con participación preponderantemente europea y japonesa.

46/ Idem. p. 6.

47/ B I D. América Latina en la economía mundial. México; Banco Interamericano de Desarrollo, 1975. p. 15.

Estados Unidos fué receptor del 2.6 % de la inversión mundial de 1961 a 1967, elevándose este índice a 26.7 % en 1975. Lo anterior es el resultado de la amplitud del mercado interno y la rentabilidad de la inversión en este país.^{48/}

En lo que se refiere a la industria manufacturera en América Latina, a pesar de que esta fué ampliamente fomentada, y a pesar de que aún hoy en día congrega la mayor parte de los capitales extranjeros que ingresan a la región, su proporción en la configuración mundial es aún baja; actualmente la inversión extranjera a nivel mundial equivale a más de 400 000 millones de dólares de los cuales corresponden el 76.3 % a los países más desarrollados, y sólo 23.7 % a los países menos desarrollados. Por países; México es destinatario de sólo 3.2 % del total; Brasil del 4 % y; Argentina del 3 %.^{49/}

^{48/} Raúl Trajtenberg, Raúl Vigorito. "Economía y política en la fase transnacional" Op. cit. pp. 715 - 716.

^{49/} El Universal. México, 8 de febrero de 1985. p. 13.

2. Un ejemplo de la actual expansión transnacional:

la industria automotriz.

El proceso de integración transnacional en la industria automotriz -al igual que en muchas otras-, se ha llevado a cabo mediante la progresiva disponibilidad por parte de estas empresas, a invertir mayores volúmenes de capital para crear más subsidiarias a través de la absorción de las empresas locales que operaban con licencia para la construcción de automóviles.

La práctica de la compra de las empresas nacionales se efectuó con mayor intensidad en la década de los años 1970, tal y como podemos apreciar a continuación:

- Argentina vendió su compañía SIAM e Industrias Kayser.
- México vendió en los sesentas; REO, DELTA e Impulsora Mexicana Automotriz. En los setentas; PROMEXA y Vehículos Automotores de México, la primera vendió todas sus instalaciones a la Volkswagen y la segunda, el 40 % a la American Motors y el resto al Estado. En la misma década, la planta Renault de DINA pasó a constituir una empresa integrada en un 60 % por ella y 40 % por Renault. AUTOMEX que era 67 % nacional se vendió a Chrysler.
- Brasil vendió, durante la década de los años 1960; SIMCA a la Chrysler, Willys a la Ford y la Volkswagen a Renault. En 1967 Alfa Romeo compró la Fábrica Nacional de Motores.^{50/}

Con este tipo de compras el monopolio automotriz se ha ido haciendo más estrecho, cimentándose aún más el dominio en la producción de partes y accesorios.

^{50/} Edgardo Lifschitz, "Comportamiento y proyección de la industria automotriz en América Latina" en Comercio Exterior. - Vol. 32. No. 7. México; Banco Nacional de Comercio Exterior, julio de 1982. p. 783.

La industria automotriz en América Latina juega un papel - muy importante, pues la producción en Brasil, México y Argentina constituye el 85 % de la producción de toda la región. Cada empresa ha tomado casi como propia a cada una de las economías mencionadas de tal modo que la Ford y General Motors realizan la mayor parte de su producción, en Brasil; American Motors, Nissan y Chrysler, en México; Renault, en Argentina.

La industria automotriz es una de las industrias más afectadas al estallar cualquier tipo de crisis económica pues la demanda se contrae severamente, tal y como ocurrió durante la de 1967, y posteriormente la gran depresión de 1973 - 1974 la que puso al borde de la quiebra a varias empresas de este ramo. También la "crisis" provocada por el constante aumento de los precios del petróleo desde 1973 ha contribuido a afectar negativamente las ventas de automóviles, especialmente en los modelos grandes, los que han cedido su lugar a favor de los autos más pequeños, los cuales han incrementado su demanda que era sólo de 45 % al iniciarse la década de los años 1970, aumentando hasta un 65 % a mediados de la misma.^{51/}

Para poder seguir en el mercado y sobrevivir a la competencia internacional, se ha intensificado la explotación de las ventajas que los países latinoamericanos ofrecen, por ejemplo, debido a esto la Ford ha instalado una gran planta productora de puertas en Brasil, y la General Motors de motores.

No obstante las consecuencias de las diferentes crisis sobre esta industria, es una actividad que ha sabido hacer frente a los cambios adversos, pues en la actualidad mediante una serie de mecanismos (que veremos posteriormente) retoman nuevamente su camino, luego de la caída que comenzó a presentar a partir de 1978, año record en que se produjeron 31.8 millones de unidades a nivel mundial, producción que descendió hasta 27.5 millones de

^{51/} Idem. p. 785.

unidades en 1982. Su importancia en el comercio mundial es bastante amplia, pues se estima en 250 000 millones de dólares en lo tocante solamente a autos nuevos, sin tomar en cuenta autos usados, refacciones, etc.^{52/}

Es una industria altamente concentrada, pues la mayor parte de la producción mundial se realiza en tres áreas:

- 1) Estados Unidos: 25 %.
- 2) Japón: 23 %.
- 3) Comunidad Económica Europea: 35 %.

A nivel local, el monopolio se repite:

- En Estados Unidos la General Motors y la Ford controlan el 84 % del mercado.
- En Japón, Toyota y Nissan controlan el 59 % del mercado.^{53/}

Con respecto al empleo es una industria que proporciona un amplio margen, aunque se han presentado tendencias a la disminución desde 1979, tal y como podemos apreciar en el cuadro 9 (en la siguiente página).

La industria automotriz en general presenta una gran flexibilidad de adaptación a los constantes cambios en su mercado, por ejemplo, con el aumento en los costos del combustible, las mayores empresas se adaptaron mejor a la necesidad de fabricar autos más económicos incrementando el rendimiento del combustible y mejorando las cualidades tecnológicas de los autos. Los incrementos en los precios del acero también las han condicionado a sustituirlo, empleando en su lugar carbón de acero, aluminio o plástico. Además, para evitar el cambio completo de sus plantas cada vez que haya necesidad de una variación notable en los modelos de los automóviles que fabrican, las empresas transnacionales han hecho grandes inversiones en "sistemas flexibles de manu

^{52/} OECD OBSERVER. "Hacia una industria automotriz mundial" en Contextos. No. 23. México; S P P., 12 de marzo de 1984. p.42

^{53/} Idem. p. 43.

facturas", que son una línea de máquinas-herramienta que se adaptan a las necesidades de producción, ya que pueden fabricar motores de cuatro o seis cilindros con sólo operar ligeros cambios - en ellas. ^{54/}

Cuadro 9. Empleo proporcionado por las principales empresas automotrices.

	1978	1979	1980	1981
General Motors	839 000	853 000	746 000	741 000
Toyota	45 200	45 230	47 060	56 000
Nissan	55 750	56 700	-	36 280
Volkswagen	207 000	240 000	257 930	247 000
Ford	506 200	494 600	426 740	404 790
PSA Peugeot-Citroen	160 110	264 730	245 000	218 000
Renault RVI	143 030	141 450	134 790	123 780
Fiat (automóviles)	133 510	139 000	134 000	123 600
Toyo Kogyo	27 830	26 810	27 470	27 500

Fuente: Contextos. No. 23. p. 42.

Otra forma de ahorro en los costos de producción la constituye la introducción de robots industriales, cuyo mantenimiento es más bajo que la utilización de obreros, además de que trabajan sin descanso y poseen una gran versatilidad en casi todo tipo de operaciones.

Una muestra de la mayor especialización en la producción - que llevan a cabo las transnacionales lo constituye el Centro de Computación Técnica e Instrumentación de la Chrysler, el que cuenta con ocho computadoras que son capaces de manejar un promedio de 550 terminales para diseño y manufactura. En base al sistema de computadoras se generaliza más la tendencia a diseñar -

^{54/} Ibid. pp. 46 - 47.

partes destinadas a incrementar el rendimiento en los automóviles. Este centro de estudios tecnológicos espera presentar para 1986 el primer "auto americano" totalmente diseñado por computadoras. Innovaciones tecnológicas de este tipo son las que han contribuido directamente para reducir el personal en las principales empresas de este ramo.^{55/}

La gran competencia existente en el mercado internacional obliga a las empresas transnacionales automotrices a invertir mayores volúmenes de capital para renovar sus plantas, realizando cambios como los mencionados anteriormente, por lo que la especialización tiende a dejar sin oportunidad a un mayor número de trabajadores. A este respecto Estados Unidos tiene programado invertir 80 000 millones de dólares en la renovación de sus plantas durante los años 1978 - 1985, Europa en el mismo período invertirá 35 000 millones, Japón por su parte invirtió 12 000 millones de 1980 a 1983.^{55/}

En lo referente a la internacionalización de la producción; la Ford realiza el 57.4 % de su producción total fuera de los Estados Unidos (siendo la primer empresa transnacional en este sentido); la Volkswagen el 33.7 %; la General Motors el 29 %; Renault ha incrementado su participación principalmente en América Latina, además realiza el 27.8 % de su producción fuera de Francia; Japón es actualmente el país que observa en mayor grado esta tendencia pues rápidamente expande sus actividades a nivel mundial.^{57/}

La internacionalización de esta industria se da en base a aprovechar las ventajas que les ofrecen los países menos desarrollados, lo que ha hecho a países como Brasil, México y Argentina centro de la atención de la inversión en este rubro. Por ejem -

55/ s.a. "El carrusel de Detroit" en Contextos. No. 23. México; S P P., 12 de marzo de 1984. p. 53.

56/ OECD OBSERVER, "Hacia una industria automotriz mundial" - Op. cit. p. 43.

57/ Idem. p. 47.

plo en México:

- La General Motors instaló en el norte del país una planta - que produce 400.000 motores anuales, los cuales destina casi en su totalidad a la exportación.
- La Chrysler, una planta que produce 200 000 motores anuales- destinados en su mayor parte a los Estados Unidos.
- La Ford, otra planta con capacidad para producir 500 000 mo- tores anuales, de los cuales destina el 90 % a Estados Uni- dos.
- La Volkswagen produce en sus instalaciones 1 200 motores dia- rios, para exportar a Estados Unidos.
- Nissan fabrica 350 000 motores anuales, de los cuales desti- na una tercera parte a los Estados Unidos y otra a Japón.^{58/}
- Debido a las mejores condiciones que ofrece el país a la in- versión, la Chrysler anunció recientemente que trasladará su planta de montaje del camión utilitario Dodger de la ciudad- de Warren, Michigan a México. Con esto la Chrysler espera - compensar la pérdida de la producción, con una mayor produc- ción de furgonetas. La planta en Warren tiene capacidad para producir 400 camiones diarios.^{59/}

Como consecuencia de la agudización de la competencia en - esta industria, todos los países implicados en el comercio de - vehículos han tenido que desarrollar aún más sus aparatos protec- cionistas, imponiendo; "topes de importación", requerimientos de la producción local de partes y accesorios, etc. Debido a esto, en los Estados Unidos se ha tenido que restringir la importación

^{58/} Edgardo Lifchitz, "Comportamiento y proyección de la indus- tria automotriz en América Latina" Op. cit. p. 785.

^{59/} El Universal. México, 29 de febrero de 1985. p. 3.

de este tipo de bienes, especialmente los provenientes del Japón a través de acuerdos en los que se estipula la disminución en el monto de la importación, por esta razón la importación disminuyó, de 1.8 millones de unidades en 1980 a 1.63 millones en 1982, aunque con escasos resultados a favor de la industria automotriz americana ya que en 1984 se volvió a registrar el mismo volumen que en 1980.^{60/} Por su parte, los franceses han tenido necesidad de restringir hasta el 3 % la importación de automóviles japoneses.^{61/}

Actualmente la mayoría de las grandes empresas transnacionales fabricantes de automóviles, a pesar de las diferentes crisis de la economía mundial, han logrado salir adelante gracias a la renovación de sus plantas y el apoyo proporcionado por sus respectivos gobiernos en cuanto a medidas proteccionistas o financiamiento, lo que les ha salvado, incluso, de la banca rota, como fueron los casos de la Chrysler y la British Leyland. También en la actualidad cobra gran importancia el hecho de las asociaciones que se llevan a cabo entre estas empresas para compartir los gastos en la investigación, diseño y producción, para hacer más competitivo su producto. A este respecto existen ya varios contratos:

- General Motors e Isuzu.
- Chrysler y Mitsubishi.
- Ford y Toyo Kogyo.
- Renault y American Motors.

Tales acuerdos representan una mayor coordinación interempresarial con el propósito de agilizar las operaciones de comercialización y distribución. También se han formalizado conve-

^{60/} El Universal. México, 2 de marzo de 1985. p. 1.

^{61/} OECD OBSERVER, "Hacia una industria automotriz mundial" - Op. cit. p. 49.

nios para la investigación conjunta, tales como:

- Peugeot, Renault y Volvo; para el diseño y producción de motores en una planta mancomunada.
- Renault y Volkswagen; para fabricar cajas de velocidades.
- Fiat y Peugeot; para la producción de motores pequeños.^{62/}

De lo anterior lo que salta a la vista es la mayor integración transnacional que se está llevando a cabo en la industria automotriz, más aún "...el reciente acuerdo entre General Motors y Toyota, primer y tercer fabricantes de automóviles en el mundo, destinado a trabajar conjuntamente en el desarrollo y construcción de un nuevo motor para automóvil que deberá producirse en Estados Unidos, señala el cambio que se puede esperar adopte la industria, conforme se desarrolle en los años venideros. Con los pronósticos de que la demanda crecerá de manera considerablemente más lenta en el futuro, conforme se acerque al punto de saturación en la mayoría de los países industrializados, la competencia continuará siendo feroz entre los fabricantes, quienes no solamente disponen de activos en los equipos actualmente en existencia dentro de sus plantas, sino que están invirtiendo cuantiosas sumas para modernizar y automatizar sus procesos de fabricación de la industria, es una reacción inevitable ante lo que cada vez en mayor medida constituye un mercado mundial unificado - en cuanto a lo que se refiere a los productos, pero también notablemente compartimentado en términos de costos y barreras asociadas a la importación y exportación de vehículos motorizados. Para los gobiernos nacionales, el problema radica en la forma de facilitar el ajuste más positivo posible de la industria automotriz, como también a restaurar las condiciones más competitivas-normales..."^{63/}

Analizando los párrafos precedentes observamos que en los-

^{62/} Idem. p. 43.

^{63/} Ibidem p. 42.

países más desarrollados casi se ha llegado al límite de saturación en sus mercados de automóviles, esto es en virtud de que la demanda de este tipo de artículo ha caído considerablemente en los últimos años. Por esta razón las zonas menos desarrolladas han asumido un papel importante en las previsiones de la demanda de las empresas transnacionales, ya que se espera que los requerimientos de este producto se dupliquen hacia el año 2000 en relación con su demanda actual. Esta proyección se puede apreciar ampliamente en el cuadro siguiente:

Cuadro 10. Proyección de la demanda mundial de automóviles de 1977 a 2000.

	A : millones de unidades.		B : porcentaje total.		1990		2000	
	1979		1985		1990		2000	
	A ¹	B	A	B	A	B	A	B
Norteamérica	11.6	38	12.4	35	12.5	33	13.4	29
Latinoamérica	1.8	6	2.5	7	3.3	9	5.4	12
Europa Occiden ²	10.3	34	11.2	32	11.8	31	13.6	29
Asia ³	4.4	14	6.2	18	7.0	18	8.7	19
Africa	0.5	2	0.8	2	1.0	3	1.4	3
Europa Oriental	2.0	7	2.1	6	2.6	7	3.9	8
T O T A L	30.5	100	35.2	100	38.1	100	46.6	100

Observaciones: La suma de las cifras puede no coincidir por tratarse de cifras redondeadas.

1/ Información de 1979 suministrada por la Toyota Motors Sales Co. LTD.

2/ Incluyendo a Yugoslavia.

3/ Incluyendo OCDE, Oceanía y Medio Oriente.

Fuente: Contextos. No. 23. 12 de marzo de 1984. p. 44.

Como puede observarse se presupone una declinación de la demanda para Norteamérica; Asia y América Latina la incrementa -

rán notablemente; Europa Oriental y Africa sólo ligeramente. Por países, entre 1985 y el año 2000, se espera un incremento anual de las ventas en Brasil de 1.58 millones de unidades, y en México de 760 000 unidades. Para estos dos países este hecho es sumamente importante si tomamos en cuenta las previsiones de las empresas transnacionales para otras regiones:

- La U R S S demandará 1.16 millones de unidades por año.
- Medio Oriente; 670 000 unidades.
- Europa Oriental; 590 000 unidades.^{64/}

Es decir, Brasil y México por sí solos demandarán más unidades que zonas completas como Medio Oriente y Europa Oriental.- De aquí la importancia tan grande que tienen estos países en la estrategia transnacional de esta industria, no sólo como consumidores, sino también como "puente de exportación" hacia los mercados mundiales.

Con la exposición anterior se ha querido hacer énfasis del papel que juegan las empresas transnacionales en la economía internacional, poniendo especial atención en las características que las distinguen, es éste caso en las de la industria automotriz, como un claro ejemplo de la expansión que a nivel mundial llevan a cabo actualmente este tipo de empresas.^{65/}

^{64/} Ibidem. p. 45.

^{65/} Para una consulta más detallada acerca del funcionamiento de una empresa transnacional y su proyección internacional, puede consultarse al respecto la obra de: John Deverell, - Anatomía de una corporación transnacional. México; Siglo XXI, 1977.

3. Efectos negativos en la estructura económica latinoamericana.

Como ya se ha mencionado en varias ocasiones, lo que es bueno para una empresa transnacional generalmente resulta negativo para las economías de los países receptores de la inversión, ya que el proceso de acumulación de capital que desarrollan tales empresas se logra mediante la aplicación de métodos que lesionan severamente la estructura económica de los países de América Latina.

Al efectuarse la evolución en la forma de actuación de las transnacionales, también se presenta una evolución en las formas de explotación, cuyos mecanismos menos sensibles, pero más eficaces, ocasionan serios problemas en la ya de por sí débil economía de la región. A continuación se hace un breve análisis de dichos mecanismos:

a) **Financiamiento local.** Se debe tener mucho cuidado en no aceptar que, a cada inversión corresponde una transferencia neta de capital al país receptor de la misma, y que este capital aumenta los recursos disponibles localmente, pues en realidad esto no sucede, ya que las inversiones globales de las empresas transnacionales, especialmente las del sector manufacturero, se financian con recursos que obtienen en el país en que se localizan de la siguiente forma: 1) se abre un crédito a través de un banco internacional; 2) el préstamo es absorbido por el gobierno local, el que lo traslada a una empresa subsidiada o mixta, pero dicho préstamo se destina a la parte extranjera, ya que los accionistas nacionales y el Estado participan con un capital propio; 3) el préstamo se materializa en un simple crédito "atado" condicionado a la compra de maquinaria -

y equipo en el país que otorgó el crédito.^{66/} En el caso de los préstamos de los Estados Unidos, además del condicionamiento de comprar mercancías en su mercado, existen además otras condiciones accesorias que los gobiernos latinoamericanos deben cumplir; se exige que no menos del 50 % de los embarques se realice en barcos de nacionalidad estadounidense, en donde se imponen precios de flete hasta un 100 % por arriba del valor real de dicho servicio. Las compañías aseguradoras de la mercancía, así como los bancos a través de los cuales se realizan las operaciones financieras respectivas, también son estadounidenses, los que además sobrevalúan excesivamente el costo de sus servicios. Por estas razones, los "beneficios" del crédito llegan a esfumarse hasta en un 60 %.^{67/}

En 1976, en el caso de las industrias manufactureras, sólo se aportó el 40 % de capital "nuevo", mientras que el 60 % restante fué obtenido localmente. En el mismo año se afirmó en los Estados Unidos que que menos del 15 % de sus filiales manufactureras se había originado en el país.^{68/} Esto significa que existe una reinversión de las ganancias a nivel local, aunque esta también es sólo en parte, ya que dicha reinversión se lleva a cabo mediante extensiones que se lograron con recursos locales, de modo que, a pesar de que pudieran ser comprendidas como "factores adicionales al desarrollo", como es la tendencia actual latinoamericana, no cumplen tal función porque, lo que en realidad sucede es que la empresa transnacional saca fuera del país ganancias que se obtienen con financiamiento local, lo cual significa una reducción en el monto del capital de los países de América Latina.

b) Mayor participación del sistema bancario internacional. Aunado a la situación anterior, se encuentra la necesidad de las empresas transnacionales de procurar se medios de pago suficientes, los cuales obtienen con gran fa

66/ Theotónio Dos Santos, (1980). Op. cit. pp. 94 - 95.

67/ Eduardo Galeano, Op. cit. pp. 378 - 379.

68/ David Coleman, Frederick Nixon, Economías de cambio en los países menos desarrollados. México; s.c., 1978. pp. 224-225.

cilidad en el mercado internacional de capitales, o sea los bancos internacionales, los que también financian proyectos locales a favor de estas empresas, las que al devolver el capital favorecen la salida de una cantidad considerable del ahorro interno. - A su vez, los grandes volúmenes de ganancias que logran estimulan la acción de los bancos desde dos puntos de vista: 1) conocer de antemano las diferentes fluctuaciones de la moneda para mover con anticipación sus capitales de uno a otro país, lo que significa una gran especulación financiera; 2) tratar de influir en las políticas financieras a largo plazo con el fin de eliminar las trabas a la circulación de ganancias. Esta forma de actuar, aparte de relegar a la banca nacional, ocasiona serios trastornos en el sistema monetario, lo que puede desembocar en situaciones de "pánico financiero" cuyas soluciones se tornan a veces "desesperadas" y que pueden conducir a nuevas situaciones de agravamiento, tal y como ocurrió en México en 1982, país que fué víctima de una salida masiva de capitales.^{69/}

c) Detrimento del sector productivo nacional y desempleo. Cuando una empresa transnacional se instala en determinado país posee una gran ventaja sobre la industria nacional, no sólo por su tecnología y capital, sino por otros factores que también contribuyen directamente a su favor, tales como: un amplio aparato publicitario, efectivas formas de dirección, un buen conocimiento del mercado, etc., por lo que su funcionamiento acentúa las desigualdades en la distribución del ingreso, ya que concentra una mayor parte de las ganancias, lo que va en perjuicio directo de las empresas locales, las que muchas veces sucumben ante el fuerte empuje de estas empresas. Si en un primer momento se basaron en la utilización masiva de la mano de obra, al depender cada vez más de la técnicas de capital intensivo, facilitan el "desecho" de la mano de obra sin capacitación, -

69/ El Día. México, 6 de junio de 1982. p. 5.

ocasionando mayores índices de desempleo conforme se va sofisticando el proceso productivo. Al presentarse esta situación, la población se ve obligada a recorrer cualquiera de los dos caminos que se le abren: 1) el subempleo; 2) ser marginados de la sociedad. En Honduras por ejemplo, el 60 % de su población activa se encuentra desempeñando actividades de subempleo, es decir, 700 000 personas del millón 166 000 habitantes que tiene; mientras que el desempleo "aprisiona" a 172 000 personas más, o sea el 14.8 % de la población.^{70/}

d) La transferencia de capitales. Esta se puede realizar a través de dos formas, que son las más usuales:

1) Los sobreprecios: no obstante las ventajas que representa el abastecimiento local muchas empresas transnacionales prefieren el abastecimiento externo, pues las transacciones se efectúan a nivel inter-empresas, lo que les beneficia ampliamente en cuanto les permite asegurar de forma indirecta la remesa de ganancias, estableciendo un sobreprecio que consiste en alterar los precios sobre las transacciones que tienen lugar entre la matriz y sus filiales, facilitándoseles esta labor en cuanto la llevan a la práctica fuera de las fronteras nacionales, por lo que no pueden ser controladas, lo que les permite establecer precios a productos o servicios que muchas veces son inexistentes. La transferencia se realiza en la medida en que se eleva exageradamente el precio cargado a las importaciones a de la filial y disminuyendo a la vez los precios asignados a la exportación de la misma. Por ejemplo, en la industria farmacéutica colombiana el sobreprecio para las importaciones de las filiales fué en 1975 de 155 %, repatriándose de esta forma el 82.6 % de las ganancias; en la industria -

70/ El Día. México, 2 de enero de 1983. p. 7.

electrónica los sobreprecios fluctuaron entre 6 % y 69 %. En la misma rama, pero en Ecuador, se compararon 29 productos importados con los precios colombianos, se obtuvieron los siguientes resultados; 16 productos fueron importados con precios similares a los colombianos, 7 con sobreprecios de más del 75 %, y 6 por más del 200 %. En el mismo año, del total de las importaciones realizadas por los países de América Latina, el 75 % de ellas se llevó a cabo a nivel inter-empresas, por lo que, como es fácil suponer, la salida de capitales fué considerable.^{71/}

- 2) Los servicios: éstos los proporciona la casa matriz y por lo general también se sobrevalúan, lo que intensifica más la salida de capitales. Se pueden enmarcar de la siguiente forma:-
- Fletes y seguros; en América Latina el negocio de los fletes es controlado por los Estados Unidos a través de sus empresas transnacionales, por tal motivo impone las tarifas y los itinerarios según sus intereses, aunque ello signifique que los países de la región tengan que pagar tarifas hasta un 100 % más altas que las vigentes en otras zonas del orbe. Las rutas en varios casos son absurdas totalmente, "así, las mercancías enviadas desde Porto Alegre a Montevideo llegan más rápido a destino si pasan antes por Hamburgo, y otro tanto ocurre con la lana uruguaya en viaje a Estados Unidos; el flete de Buenos Aires a un puerto mexicano del Golfo disminuye en más de la cuarta parte si el tráfico se realiza a través de Southampton; el transporte de madera desde México a Venezuela cuesta más del doble que el transporte de madera desde Finlandia a Venezuela, aunque México está, según los mapas, mucho más cerca; un envío directo de productos químicos desde Buenos Aires hasta Tampico, en México, cuesta mucho más caro que si se

^{71/} David Coleman, Frederick Nixon, Op. cit. p. 229.

realiza por Nueva Orleans." 72/

- Asistencia técnica; es el pago por el uso de un secreto tecnológico o industrial, se incluye cuando se permite la utilización de determinado tipo de máquinas, o se usa alguna patente.
- Marcas y patentes; es cuando se cede el derecho de la utilización de alguna marca de determinado prestigio en el mercado nacional, se cobra un porcentaje por cada producto terminado.
- Otras formas; licencias, contribuciones para investigaciones o desarrollo, etc.

e) Balanza de pagos. Debido a la monopolización del mercado, las materias primas tiende a bajar de precio, mientras que los productos industriales aumentan constantemente su valor, lo que significa desembolsos adicionales para los países de la región. Esta situación se suma a los efectos negativos que sufren debido a la salida continua de capitales, lo que afecta considerablemente la liquidez monetaria de estos países. Ante estas condiciones y ante la imposibilidad interna de generar medios de pago, se ven en la necesidad de recurrir al financiamiento internacional, que en los últimos años se ha dirigido principalmente hacia la banca privada extranjera, lo que coloca prácticamente a los países menos desarrollados a la deriva de los intereses lucrativos de dichas instituciones. En general, los problemas mencionados son los causantes directos de que la balanza de pagos de los países de América Latina esté registrando siempre saldos negativos, saldos que acentúan constantemente el desequilibrio en relación con el exterior.

f) Límites al crecimiento económico. Las actividades de las empresas transnacionales imponen ciertas características en la estructura económica latinoamericana

72/ Eduardo Galeano, Op. cit. p. 434.

na, tales como:

- El sistema productivo está influenciado directamente por el mercado internacional.
- La acumulación de capital se desarrolla bajo características propias del modelo transnacional mediante el pago de salarios sumamente bajos y por la utilización de capital intensivo. Además, la acumulación queda condicionada ya que hay que adquirir en el exterior una parte considerable de los insumos utilizados en la industria.

Ante estas razones es fácil comprender porque se impone un límite al crecimiento económico de la región:

- 1) En primer lugar, se limita el crecimiento del mercado interno en cuanto se explota al trabajador y se aumentan los índices de desempleo por la utilización de tecnología cada vez más avanzada, lo que impide a las clases más bajas mantener una demanda adecuada en el mercado interno.
- 2) En segundo lugar, se limita la capacidad multiplicadora de la industria ya que el excedente económico generado es exportado fuera del país.^{73/}

Los puntos mencionados anteriormente son los que han contribuido directamente para que el desarrollo económico de América Latina esté caracterizado a partir de los inicios de la década de los años 1970, de la siguiente forma:

- 1) Las importaciones crecen más rápido que las exportaciones, y por lo tanto el producto interno bruto tiende a mantenerse estático, crecer sólo ligeramente o incluso retraerse.
- 2) Luego de un período de transferencia real de capitales en la década de los años 1960, se ha invertido dicho proceso, ya que en la actualidad las empresas transnacionales funcionan como "vías de escape" de los recursos monetarios y materiales

^{73/} Theotonio Dos Santos, (1980). Op. cit. pp. 317 - 319.

hacia los países más desarrollados.

- 3) Existe una mayor concentración del ingreso, el cual es canalizado, aún por los propios nacionales, hacia la compra de bienes extranjeros y el ahorro externo.
- 4) Agudización de los déficit en las balanzas de pagos de todos los países de la región.
- 5) Un constante aumento en las tasas de interés bancario, lo que sumado a la mayor tendencia a recurrir a la banca privada extranjera, ha significado una mayor dependencia del financiamiento externo, acrecentándose en consecuencia la deuda externa de la región.
- 6) Aumento de los índices de desempleo e inflación.

En sí, éstas son las causas principales que favorecen el intercambio desigual de los países latinoamericanos en el mercado internacional, ^{74/} ámbito en el cual, según un informe de la Organización de las Naciones Unidas, en la actualidad sólo unas 500-empresas transnacionales controlan la totalidad del comercio mundial. ^{75/}

^{74/} La causa del intercambio desigual se encuentra en el intercambio de más horas de trabajo de los países pobres, por menos horas de trabajo de los países ricos; la clave de la explotación reside en que existe una enorme diferencia en los niveles de salarios de unos y otros países, y que esa diferencia no está asociada a diferencias de la misma magnitud en la productividad del trabajo.
Eduardo Galeano, Op. cit. p. 396.

^{75/} El Día, México, 6 de enero de 1983. p. 8.

4. La nueva división internacional del trabajo.

Ya se había mencionado que en el desarrollo de las empresas transnacionales progresivamente se entabló una serie de vínculos con el país receptor de la inversión. Este acercamiento se caracterizó en lo general, de la siguiente forma:

- Desde la perspectiva gubernamental; se impuso como requisito para permitir la instalación de estas empresas, que se abastecieran en mayor medida con insumos provenientes del mercado local, lo que de cierta forma las obligaba a producirlos en el interior del país.
- Debido a lo anterior, la industria de bienes de capital se fué incrementando con mayor fuerza a nivel interno.
- La tendencia de los gobiernos a exigir que las ganancias se reinvirtieran en el país, contribuyó aún más al objetivo mencionado.
- Los puntos precedentes se complementaron con la necesidad cada vez más apremiante, desde el punto de vista transnacional, de condicionar el desarrollo económico nacional en base a sus intereses.

La influencia de estos factores dió a los países de la región la posibilidad de convertirse en economías exportadoras de productos terminados, situación que se reforzó ampliamente debido a que la mayor atención de la inversión extranjera se dirigió hacia el sector industrial, hecho que cambió por completo el antiguo orden establecido por la tradicional división internacional del trabajo, la cual relegaba a los países de América Latina a la simple producción y exportación de materias primas. Es de-

cir, se le asignaba a la región un nuevo papel que presuponia el abandono relativo de las actividades primarias, para convertirse en países exportadores de bienes manufacturados.-

El modelo industrial se fué generalizando rapidamente, de tal forma que la inversión a nivel latinoamericano, en este sector, pasó de 14 800 millones de dólares en 1970 a 22 200 millones en 1975. Este monto se repartía así: 49 % en manufacturas - 13 % en petróleo, 12 % en comercio, 10 % en finanzas y seguros, - 6 % en minería, 3 % en servicios públicos, y 7 % en otras actividades menores. Por países la asignación de recursos hacia este sector era mayor: México 76 %, Brasil 68 %, Argentina 65 %, Colombia 59 %, Venezuela 33 %, y la región centroamericana 28 %.^{76/}

Aparentemente la región latinoamericana entraba en un período de claro desarrollo industrial, sin embargo, dicho desarrollo estaba condicionado por varios factores que limitaban su alcance real, tales como:

- 1) Era un desarrollo promovido en base a la transferencia de "tecnología sencilla", debido a que al capital extranjero no le interesa fomentar la creación de una industria pesada, es decir, máquinas que produzcan máquinas, por lo que la industrialización es sólo relativa.
- 2) El desarrollo industrial fué un desarrollo promovido en base al capital extranjero, por lo que las empresas transnacionales controlan la totalidad del proceso, debido a esto la mayor parte de los beneficios logrados escapan fuera del control nacional, lo que debilita notablemente la economía.
- 3) La exportación de productos elaborados y semielaborados hacia los países más desarrollados se ve ampliamente condicionada debido a las medidas proteccionistas a que son sometidos, además de que la industrialización de las materias pri-

^{76/} Theotonio Dos Santos, (1978). Op. cit. pp. 32 - 33.

mas sigue siendo una actividad exclusiva de ellos.

Así, al finalizar la década de los años 1970, la inversión extranjera directa era de alrededor de 40 000 millones de dólares en los países menos desarrollados, lo que equivalía al 15 % de la inversión extranjera mundial. Del total invertido en América Latina (30 000 millones de dólares), el 60 % se destinaba a la inversión en manufacturas.^{77/} La distribución de las inversiones en América Latina no era equilibrada ya que la mayor parte de ellas se encontraban en: Brasil, México, Argentina, Venezuela y el Grupo del Caribe, que en conjunto acaparaban casi el 50 % del total de la inversión extranjera directa destinada a los países menos desarrollados. Por actividades, el sector manufacturero ha sido el más dinámico, de tal manera que para 1980 abarcaba más del 60 % del flujo de la inversión extranjera.^{78/}

Por otro lado, a fines de la pasada década y comienzos de la actual, desde el punto de vista de las empresas transnacionales se tiene que: el 70 % de las filiales se localizaban en el centro y sur de América Latina, el resto se localizaba en los otros países menos desarrollados en zonas como Africa y Asia. Se conocían más de 10 000 transnacionales con 82 000 filiales a nivel mundial. La inversión extranjera fué de aproximadamente 500 000 millones de dólares. Sus ventas se calculaban hacia 1981 en 2.6 billones de dólares,^{79/} de los cuales correspondía 900 000 millones de dólares a las filiales.^{80/}

Para captar mejor la dimensión de este tipo de empresas tomemos en cuenta el producto interno bruto de algunos países: "...en 1979, sólo 15 países eran mayores que la mayor empresa -

^{77/} David Coleman, Frederick Nixon, Op. cit. p. 221.

^{78/} El Día, México, 10 de abril de 1980. p. 12.

^{79/} 1 billón: 1 millón de millones.

^{80/} Raúl Trajtenberg, Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional" Op. cit. p. 713.

transnacional, la Exxon. Sólo dos países del tercer mundo están comprendidos entre estos 15; México y Brasil. Todos los restantes están por debajo, incluso lo están cinco países europeos de dimensión mediana; Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Grecia. Aunque Brasil y México están en esta selecta lista de 15 países, la Exxon representa el 59 % del producto interno bruto de Brasil y el 65 % del de México, dimensiones que dan una imagen vivida para un latinoamericano, del tamaño alcanzado por estas grandes empresas. La siguiente comparación no es menos impactante para un estadounidense; con su dimensión continental y su enorme potencia económica, el producto interno bruto de los Estados Unidos es sólo treinta veces el tamaño de la Exxon y treinta y cinco veces el tamaño de la General Motors...^{81/}

Podemos decir entonces que las características más sobresalientes de la nueva división internacional del trabajo fueron, entre otras:

- 1) El establecimiento de un "tope" máximo para el avance tecnológico lo que hizo inaccesible, por parte de los países menos desarrollados, el dominio de las nuevas fuerzas productivas.
- 2) La creación de una estructura productiva especializada en ciertos sectores que busca atender antes los requerimientos de la demanda del mercado internacional, que las necesidades de las poblaciones de los países de América Latina.
- 3) El aumento de la tasa de explotación del trabajo permitió una mayor remesa de ganancias hacia el exterior, a través del aumento de las divisas provenientes de las exportaciones.
- 4) Se comenzaron a desarrollar grandes centros industriales en base al progreso tecnológico. Tal desarrollo "determinaba modificaciones en la cantidad relativa de los factores, aumentando la dotación de capital por unidad de mano de obra, y también en la calidad de esos factores, al exigir una mejor

81/ Idem.

rfa progresiva del factor humano e implicar procesos productivos cada vez más complejos". 82/

- 5) La contrapartida del punto anterior estaba determinado por el desarrollo de las regiones periféricas, el que tenía como punto de partida modificaciones en la demanda global a través del sector externo. Este tipo de desarrollo era casi siempre de carácter extensivo, esto es, permitía aumentar la productividad económica de los factores disponibles sin exigir modificaciones significativas en las formas de producción.

82/ Celso Furtado, (1978). Op. cit. p. 72.

5. Los límites del modelo exportador

Latinoamericano.

Se mencionó anteriormente que el desplazamiento de la industria hacia los países menos desarrollados se dió con el objeto de aprovechar la abundante mano de obra barata existente, y así volver el producto más competitivo en el mercado internacional. Además, es necesario tomar en cuenta que la industria desplazada fué sólo de ensamblaje que utilizaba la mano de obra no calificada, es decir que no requiere de ninguna capacitación específica pues el proceso productivo no lo hace necesario, en cuanto que los productos manufacturados son los más sencillos de elaborar, lo que trae como consecuencia que se paguen salarios sumamente bajos en comparación con los países más desarrollados, a los que se reserva la producción de productos complejos y con un mayor grado de especificidad técnica, por estas razones, el proceso de industrialización fomentado en dichos países no traerá como consecuencia ningún crecimiento significativo de la capacidad de acumulación de capital por parte de los países de América Latina, ya que la mayoría de los beneficios logrados se canalizan hacia el exterior.

Además, las actividades manufactureras y el crecimiento que se produce como consecuencia de la exportación, sólo son de repercusiones relativamente benéficas, ya que las condiciones que favorecen a la exportación no son duraderas, como lo es por ejemplo el caso de la demanda, ya que baja considerablemente en cuanto se ha saturado el mercado al cual estaban destinadas tales exportaciones, ésto sin tomar en cuenta las amplias medidas proteccionistas a las que son sometidos dichos productos.

Se supone que las divisas generadas por dicha actividad servirían para promover el desarrollo nacional, pero esto no se logra debido a que el proceso productivo es utilizado por las empresas transnacionales como un medio para la repatriación de ca-

pitales, en cuanto que los insumos necesarios son contratadas - directamente por la filial a su casa matriz, la que aplica sobre precios excesivos a las exportaciones que realiza y minimiza a - la vez el precio de las exportaciones que absorbe de su filial, - lo que al final de cuentas disminuye notablemente la entrada de divisas al país.

Otro aspecto negativo lo constituye el hecho de que para - seguir manteniendo la importación de insumos se recurre con mayor frecuencia al financiamiento externo.

Por otra parte, los empleos que genera este tipo de industrialización se ven en constante incertidumbre, ya que la continuidad de las exportaciones depende en mucho de la estabilidad - de la demanda en el mercado internacional, y cuando esta se contrae, generalmente hay despidos de trabajadores y cierres de fábricas.^{83/} Además, cuando los bienes producidos para la exportación se venden también en el mercado local, se crea una problemática interna, pues se presenta una inestabilidad que va en contra de la industria local al desplazar en mayor cantidad los productos realizados por ella.

También la transferencia tecnológica es un mito, ya que lo que se ocupa principalmente es la destreza manual en actividades de ensamblaje, esto se da, no obstante que se produzcan automóviles totalmente terminados. Además, esta forma de producción no es aplicable a todo tipo de procesos industriales y sólo algunos lo permiten: textiles, zapatos y partes electrónicas, principalmente.

En última instancia, la industrialización en los términos descritos es bastante limitada ya que, en caso de llevar a una generalización dicho proceso a nivel latinoamericano y no solamente en países como Brasil, México y Argentina, la capacidad ex

^{83/} André Gunder, "Las limitaciones del modelo exportador" en Contextos. No. 11. México; S P P., 9 de septiembre de 1983- pp. 3 - 4.

portadora de la región se incrementaría notablemente, por lo que para mantener el funcionamiento de dicho modelo sería necesario una revisión total de las políticas comerciales proteccionistas por parte de los países más desarrollados, lo que está muy lejos de suceder, y si en cambio existen claras tendencias que muestran que en la actualidad se da una mayor propensión a acentuarlas.^{84/}

En suma tenemos que ; si bien la entrada de inversiones extranjeras propicia un cierto crecimiento industrial, este es sólo relativo y totalmente delimitado por intereses extranjeros, los cuales se manifiestan en su máxima expresión a través de las empresas transnacionales cuya única finalidad es obtener el mayor volumen de ganancias posible. Se estima que la salida de capitales ascendió a 120 000 millones de dólares en el período comprendido entre 1975 y 1983.^{85/}

5.1. La actual crisis latinoamericana y la necesidad de cambio.

Durante años, desde 1974 cuando se observó una baja considerable de la producción industrial como consecuencia aún de la crisis de 1967, los diferentes gobiernos de los principales países capitalistas retardaron la actual crisis económica, primero en base a fundamentos keynesianos, y posteriormente en bases de tipo monetarista, mismos que hoy en día han perdido su validez, tanto teórica como práctica.

^{84/} Vid. Owen F. Humpage, "El nuevo proteccionismo" en Contextos No. 7. México; S P P., 15 de julio de 1983. pp.34-41.

^{85/} Henry B. "El éxodo de capitales socava a las economías en desarrollo" en Contextos. No. 23. México; S P P., 12 de marzo de 1984. p. 33.

Las teorías keynesianas representaban alternativas relativas, pues si bien se observaba un aumento sensible en la productividad, este se lograba a costa de una mayor inflación y un deterioro en la situación financiera de las empresas, es decir, para proporcionar la continuidad necesaria en el proceso de producción industrial, se fomentaban los ingresos destinados al consumo para garantizar así la demanda de los artículos producidos pero, al aumentar los salarios se reducían automáticamente las ganancias de las empresas, las que operaban rápidos aumentos en los precios de sus productos para reponerse de las pérdidas sufridas. Por otra parte, la idea del keynesianismo de concebir a la deuda pública como mecanismo anticíclico de la crisis es totalmente ineficaz hoy en día, ya que el endeudamiento externo ha llegado en la mayoría de los países de la región a niveles que sobrepasar sus propias posibilidades ^{86/}.

Posteriormente se pusieron en práctica políticas basadas en supuestos monetaristas. El monetarismo también acusaba ciertos límites y repercusiones negativas que van, en mayor medida, en contra de los países menos desarrollados pues si bien se imponía cierto freno a la inflación, lo hacía a costa del mercado, es decir, se mejoraban las ganancias pero no se vendía, o sea se presentaba un estancamiento en el mercado, además de que la austeridad promovida como supuesto básico, ocasionaba más contradicciones. No obstante tuvieron algunos aciertos, uno de ellos por ejemplo; el camino deflacionista que planteaban como medio para controlar la crisis, aunque sus logros se vieron limitados ante la idea de mantener un crecimiento equilibrado confiando en las leyes estabilizadoras del mercado. Otra falla que tenían era la de tratar de explicar la crisis considerando como factor definitivo de la misma a los mecanismos financieros, sin tomar en -

^{86/} Denis Clerc, J'el Satre-Buisson, "Las crisis de las políticas de crisis" en Contextos No. 15. México; S P P., 4 de noviembre de 1983. p. 41.

cuenta que este elemento que consideraban como determinante, es en realidad un elemento más subordinado del conjunto de políticas anti-crisis que en determinado momento se ponen en práctica.^{87/}

Después se desarrollaron las políticas neomonetaristas, a las que podemos considerar como una crítica a la industrialización sustitutiva y al Estado proteccionista. Estas políticas, lejos de representar una opción, constituyeron un incentivo más para la expansión transnacional ya que desde esta perspectiva, la trayectoria industrial que caracterizó a América Latina después de la segunda guerra mundial condujo a acelerar la inflación y a aumentar los déficits en las balanzas de pagos, así como a deprimir a los sectores competitivos exportadores y fomentar en cambio la formación de monopolios locales, además de perjudicar el desarrollo tecnológico y productivo, y a lesionar los intereses del consumidor y el ahorrador. Por estos motivos, según esta tendencia, era necesario eliminar los obstáculos políticos que se interponían a la adopción de los mecanismos que ellos proponían: estabilidad monetaria y de precios, así como mantener constante el empleo y el crecimiento económico, todo mediante una mayor apertura hacia el exterior, con lo que, según los neomonetaristas, se superarían los obstáculos que interponían economías sumamente protegidas y con una estructura deformada de precios relativos. Es decir, lo que pretendían era la instalación de un esquema ideal competitivo y de ventajas comparativas que se convertirían en elementos antinflacionarios y proporcionadores de estabilidad económica. Sin embargo, en la práctica lo que en realidad se promovía era una mayor internacionalización, pues se subordinaba a la estructura productiva y a los precios a las fluctuaciones del mercado internacional, en donde las empresas transnacionales diseñan los parámetros a seguir.^{88/}

^{87/} Raúl Trajtenberg, Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional" Op. cit. p. 716.

^{88/} Samuel Lichtensztein, "Internacionalización y política económica en América Latina" en Comercio Exterior. Vol. 32. - No. 7. México; Banco Nacional de Comercio Exterior, julio de 1982. p. 739.

Lo que podemos observar entonces es que: desde comienzos de la década de los años 1970 se ha manifestado una capacidad casi nula de los gobiernos para controlar los movimientos especulativos de las empresas transnacionales y la banca internacional, hecho que ha facilitado el camino para la explosión de variadas crisis económicas a lo largo del período mencionado, antecedentes que han dado matices dramáticos a la actual crisis económica latinoamericana. Al iniciarse la década de los años 1980 se inició también la recesión de 1980 - 1982 que ha sido la peor para la región, y cuyas características podemos apreciar aún hoy en día. A continuación se hará una breve reseña de los puntos más importantes de la misma.^{89/}

a) Crecimiento económico.

Se observó una caída en los índices de crecimiento. Después de haber registrado un crecimiento de 1.5 % en 1981, este cayó a 1 % en 1982. En el cuadro II (en la siguiente página) se puede apreciar que el producto interno bruto se redujo en 11 países de la región, en 3 se mantuvo estático y en 5 se incrementó ligeramente, lo que indica que la baja en la productividad económica fué bastante generalizada, además de que fué la primera que se produjo luego de cuarenta y tres años.

^{89/} Los datos aquí reseñados fueron tomados de la CEPAL en la revista Contextos, No. 2, México; S P P., 29 de abril de 1983, de las páginas 30 a 38.

Cuadro 11. Evolución del P I B global en América Latina. (tasas anuales de crecimiento).

	1970-	1975-				
	1974	1978	1979	1980	1981	1982 ^o
Argentina	4.1	0.4	7.1	1.4	-6.1	-5.0
Bolivia	5.6	5.1	1.8	0.6	-0.6	-7.5
Brasil	11.5	6.5	6.4	8.0	-1.9	0.5
Colombia	6.7	5.5	5.1	4.0	2.5	1.5
Costa Rica	7.1	5.7	4.9	0.6	-3.6	-6.0
Chile	0.9	1.7	8.3	7.5	5.3	-13.0
Ecuador	11.4	7.0	5.1	4.8	4.3	2.0
El Salvador	4.9	5.4	-1.5	-9.6	-9.5	-5.4
Guatemala	6.4	5.5	4.7	3.5	1.0	-3.5
Haití	4.7	3.3	4.7	5.7	-3.0	-2.0
Honduras	3.7	5.4	6.6	2.5	-0.4	-1.5
México	6.8	5.3	9.2	8.3	8.1	0.0
Nicaragua	5.4	1.5	-25.5	10.0	8.9	-1.0
Panamá	6.2	2.8	7.0	4.9	3.6	0.5
Paraguay	6.4	9.2	10.7	11.4	8.5	-2.5
Perú	4.8	1.5	4.1	3.8	4.0	1.0
R. Dom.	10.1	4.8	4.8	5.6	3.4	1.5
Uruguay	1.3	4.5	9.6	3.7	-0.7	-9.5
Venezuela	5.4	6.1	0.9	-1.2	0.6	0.0
A.L. 19-						
países.	7.2	4.8	6.5	5.9	1.5	-0.9

^o Estimaciones preliminares.

Fuente: CEPAL.

Podemos apreciar que la caída fué grave en Argentina, Bolivia, Costa Rica y Uruguay. La recesión más profunda se registró en Chile. Disminuyó moderadamente en toda Centroamérica. En México como consecuencia del agudo desequilibrio externo y la caída de las reservas internacionales, dió como resultado el estancamiento en cero en 1982 y cayendo en 8.1 % en relación con el año pasado.

b) Inflación.

A pesar de que el crecimiento económico se contrajo o se estancó, la inflación se "disparó". Los precios al consumidor aumentaron en general un 80 %, aunque por países fué más drástica, en Argentina 200 %, México 90 %, Costa Rica 110%, etc.

Cuadro 12. Evolución de los precios al consumidor.

País.	1975	1976	1977	1978	1981	1982
A.L.	57.6	61.5	40.4	38.6	57.9	79.6
P.I.T.A. ^a	69.3	74.8	48.4	45.9	68.3	90.7
Argentina	334.9	347.5	150.4	169.8	131.2	204.6
Brasil	31.2	44.8	43.1	38.1	91.5	94.4
Colombia	17.9	25.9	29.3	17.8	27.5	24.8
Chile	340.7	174.3	63.5	30.3	9.5	20.0
México	11.3	27.2	20.7	16.2	28.6	84.6
Perú	24.0	44.7	32.4	73.7	72.7	71.0
Uruguay	66.8	39.9	57.3	46.0	29.3	10.2
P.I.T.M. ^b	10.2	7.8	8.3	10.0	15.0	31.2
Bolivia	6.6	5.5	10.5	13.5	25.2	207.4
C. Rica	20.5	4.4	5.3	8.1	65.1	106.6
Guatemala	0.8	18.9	7.4	9.1	8.7	-0.6
Guyana	5.5	9.2	9.0	20.0	29.1	14.6
Nicaragua	1.9	6.2	10.2	4.3	23.2	26.0
Panamá	1.4	4.8	4.8	5.0	10.0	3.9
Paraguay	8.7	3.4	9.4	16.8	15.0	5.2
R. Dominicana	16.5	7.0	8.5	1.8	7.4	7.6
Tri. y Tobago	13.4	12.0	11.4	8.8	11.6	10.3
Venezuela	8.0	6.1	8.1	7.1	10.8	9.1

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

^aPaíses de Inflación Tradicionalmente Alta.

^bPaíses de Inflación Tradicionalmente Baja. (continua)

Los totales de América Latina y las cifras parciales de los grupos de países corresponden a las variaciones medias de los países, ponderados por la población de cada año.

c) Sector externo.

El sector externo presentó las siguientes características:

- 1) El valor de las exportaciones de bienes disminuyó en 10 % - luego de seis años de crecimiento continuo.
- 2) Se dió una baja en el valor de las importaciones en un 19 %.
- 3) La balanza comercial en consecuencia se transformó considerablemente, pasando de un déficit de 600 millones de dólares - en 1981 a un superávit de 8 800 millones en 1982.
- 4) Este cambio en la balanza de pagos se logró aunque la relación de precios de intercambio cayó en un 7 %.
- 5) El pago de utilidades e intereses sobrepasaron los 34 000 millones de dólares, lo que es igual al 40 % del valor de las exportaciones y que casi dobló el de las remesas financieras netas efectuadas durante los últimos años.
- 6) Como consecuencia del cambio operado en la balanza de pagos, el déficit en cuenta corriente disminuyó de 38 000 millones de dólares en 1981 a 33 000 millones en 1982.
- 7) No obstante lo anterior, el movimiento neto de capitales disminuyó en un 55 %, pasando de 42 000 millones de dólares en 1981 a 19 000 millones en 1982.
- 8) Como resultado de tal reducción y a pesar de la disminución en el desequilibrio en cuenta corriente, el saldo de la balanza de pagos cambió por completo, pasando de un excedente de 4 000 millones de dólares en 1981 a un déficit de 14 000 millones en 1982.

d) El intercambio comercial y la relación
de precios de intercambio.

El año de 1981 marca el fin de la expansión latinoamericana, ya que sus exportaciones cayeron en un 10 % luego de un crecimiento anual de 19 % entre 1970 y 1980. La causa principal fué la pérdida de valor unitario de las exportaciones, especialmente en los productos básicos, situación que se agravó aún más por la contracción de la demanda en los países más desarrollados, el alza de las tasas de interés también contribuyó a dicha baja.

Entre los productos que más resintieron la baja podemos mencionar como ejemplos:

- Azúcar: 40 %.
- Maíz: 20 - 25 %.
- Cobre, cacao, soya, zinc: 10 - 15 %.

Por lo que respecta a las importaciones, éstas se redujeron en 16 %, lo que provocó una caída en el valor de las mismas en un 19 %. Por países: Argentina disminuyó sus importaciones en un 50 %, Chile 39 %, México 32 %, Bolivia 31 %, etc.

Por lo tanto, el valor de las exportaciones y el de las importaciones disminuyó, aunque la baja fué menor en el caso de las importaciones, lo que originó un nuevo deterioro en la relación de precios de intercambio en 7 % en 1981 y 6 % en 1982. La declinación en dicha relación fué más grave en el caso de los países exportadores de petróleo.

e) Balanza comercial.

Como ya hemos hecho mención, la contracción en el volumen total de las importaciones fué mayor que en el de las exportaciones, por lo que se generó un superávit de 8 800 millones de dólares en 1982, sin embargo, este fué opacado por el aumento de las

remesas por concepto de utilidades e intereses, los que pasaron de 27 000 millones de dólares en 1981 a más de 34 000 millones - en 1982, lo que contribuyó a dar origen al déficit registrado en cuenta corriente que alcanzó la cifra de 5 000 millones de dólares. Además, la afluencia de capitales disminuyó su intensidad hacia la región latinoamericana descendiendo un 55 % aproximadamente, pasando de 42 000 millones de dólares en 1981 a sólo 19 000 millones en 1982.

Lo anterior ocasionó un déficit total en la balanza de - cuenta corriente de 14 000 millones de dólares, siendo los principales deficitarios: Brasil, México y Venezuela.

A la crisis analizada en los párrafos precedentes debemos caracterizarla dentro del marco de la crisis general del capitalismo, y como resultado de la exportación de la misma que llevan a cabo la mayoría de los países más desarrollados desde la depresión de 1974, y cuyos efectos se resienten con mayor fuerza en los estratos sociales más bajos de los países menos desarrollados, en cuanto se incrementa el desempleo, se generaliza el cierre de empresas, y se da una disminución de los gastos sociales y una mayor concentración de la distribución del ingreso, principalmente a favor de las empresas transnacionales, las que han - configurado un modelo de industrialización que responde directamente a sus intereses:

- a) La industrialización de América Latina es el resultado de - una "táctica transnacional" en la consecución de mejores ventajas que incrementen su poder acumulativo.
- b) Debido a la preponderancia de las empresas transnacionales, - los beneficios no se reparten equitativamente entre los sectores, lo que configura a los llamados países de "reciente - industrialización" como Brasil y México en América Latina, - como los más tendientes a formalizar una integración transnacional más cerrada.
- c) Esto último nos lleva a contemplar el hecho de que la mayoría

de los países "no industrializados" son los que apuntan en la actualidad a una menor integración transnacional, pues no representan una garantía para la inversión de este tipo en virtud de su limitado mercado nacional y a la amplia estructura proteccionista que poseen.

De manera general, los factores mencionados anteriormente son los que contribuyeron directamente a la explosión de la crisis de 1980 - 1982, la que no es más que un síntoma que presagia una restructuración de fondo en el sistema capitalista. Esta afirmación se hace en base a lo siguiente: dentro del bloque capitalista, actualmente se observa una tendencia generalizada que apunta hacia la disminución de los niveles de la productividad, lo que ha ocasionado una retracción en el proceso de acumulación de capital, situación contraria al objetivo principal de dicho sistema. Si bien es cierto que los beneficios obtenidos aún son aceptables (3% - 4%), también lo es que los mismos ya no garantizan una plena acumulación y un poder adquisitivo que aumente en forma regular y suficiente.^{90/} Lo trascendental de este proceso es que se está llevando a cabo no obstante que la producción real va ya en aumento. Por lo que se refiere a los países de América Latina, los diferentes gobiernos se hallan imposibilitados de continuar aplicando los mismos mecanismos que venían utilizando para controlar la crisis, el tradicionalmente utilizado para dar continuidad al sistema productivo; el endeudamiento externo, al cual se recurrió con mayor intensidad a partir de los inicios de la década de los años 1970, en la actualidad ha tocado a su límite, al grado de convertirse por sí solo, en un problema cuya solución se torna prácticamente imposible.

Ante esta situación, las empresas transnacionales tendrán que enfrentarse al reto de descubrir medidas alternativas que garanticen la existencia de su modelo productivo, siendo éste precisamente el tema que se abordará en el siguiente capítulo.

^{90/} Denis Clerc, Jöel Satre-Buisson, "Las crisis de las polfti - cas de crisis" Op. cit. p. 40.

CAPITULO III

La formación del poder político
transnacional en América Latina

Hasta el momento se han presentado los cambios operados en la estructura económica de las empresas transnacionales, y los cambios realizados en su forma de actuar como consecuencia de su evolución. Se ha visto también como a cada crisis corresponde una mayor participación estatal para fomentar las inversiones y salvar así al sistema productivo, aunque ello encierre un gran peligro en cuanto que en el desarrollo de políticas, se han otorgado cada vez mayores concesiones a este tipo de empresas. Corresponde ahora analizar el camino que las empresas transnacionales están tomando en vista de la agudización de la actual crisis latinoamericana, un camino donde el factor político se une con mayor fuerza a los factores económicos.

Actualmente los gobiernos de los países de América Latina se encuentran imposibilitados de seguir favoreciendo políticas antirrecesivas cuyo peso mayor recaiga sobre el Estado, ya que su capacidad financiera se ha "explotado" tanto que se ha llegado al límite de sus posibilidades, lo que ha ocasionado serios trastornos financieros en la mayoría de los países de la región.

Ante estos problemas y para contrarrestar dicha situación, y con el objeto de ampliar la demanda internacional de los bienes producidos localmente para conseguir las divisas necesarias para hacer frente a las responsabilidades con el exterior, y considerando además la inoperabilidad de continuar indiscriminada -

mente con la práctica del endeudamiento externo como medio para contrarrestar la crisis tal y como se venía haciendo durante la última década; se observa una tendencia que se generaliza rápidamente en toda América Latina, que consiste en apoyar, fomentar y atraer nuevas inversiones, todo esto con un sólido respaldo por parte del Estado. Al actuar de esta forma lo que en verdad sucede es que se incrementa a mayores niveles el ya de por sí vasto sistema transnacional, al buscar casi "desesperadamente" el ingreso al país de más inversiones extranjeras, a las que se tiende a orindar todo tipo de seguridad y estímulos, a un grado tal que incluso se ha llegado a considerar la posibilidad de modificar las leyes que tienen por objeto regular la entrada y estadia de estas inversiones en casi todos los países de la región, con el fin de hacerlas más flexibles y aceptables por parte de las empresas transnacionales. Dicha práctica lejos de representar un beneficio directo para las economías locales, significa en realidad una agudización de la competencia tanto a nivel interno como externo, lo que al final da como resultado un nuevo desarrollo de los mecanismos proteccionistas en el comercio internacional, y lo más importante, se favorece casi irrestrictamente a una mayor integración transnacional al apoyar totalmente a la inversión extranjera, acentuando de esta forma la desventaja tradicional del sector productivo nacional y dirigiendo a la estructura económica del país a su total dependencia del exterior.

Esta situación se torna mucho más grave aún si tomamos en cuenta que, a nivel de empresas transnacionales, como respuesta ante la crisis, se ha iniciado una restructuración de la competencia internacional entre ellas a través de acuerdos que presuponen una acción conjunta en lo relacionado a la producción, distribución y venta de los artículos que producen, lo que hace a sus productos más competitivos en el mercado mundial, además de que les proporciona un incremento en el poderío empresarial que-

detentan, como por ejemplo el caso de la General Motors y Toyota.^{91/}

Al favorecer aún más la entrada de capitales extranjeros a los países de la región, parece que se olvida que: este tipo de empresas no arriesga su capital, por lo que al emprender una actividad en cualquier país, lo hace con la plena seguridad de la rentabilidad de la inversión que realiza; así que pretender limitar su acción hacia sectores que convienen al país desde el punto de vista social, es decir dirigirla hacia sectores no prioritarios de la economía (y por lo tanto, no tan lucrativos como fueran de esperarse por parte de las empresas transnacionales), se está cayendo fuera de la realidad pues hay que tener presente que, la actividad económica de este tipo de empresas se ha extendido a todos los sectores de los países en los cuales ha instalado sus bases de operación, por lo que el grado de transnacionalización es superior al que pudiera controlarse, especialmente en los países denominados como de "reciente industrialización", como Brasil, México y Argentina en América Latina.^{92/} Entonces ante la imposibilidad inminente de poder controlar a la inversión extranjera y querer fomentarla aún más, ¿qué camino seguirán estas empresas si tomamos en cuenta que en las actividades lucrativas no controladas directamente por el Estado, ellas llenan todos los espacios?. Sea cual fuere la respuesta exacta a esta interrogante, en la actualidad todo parece indicar que ante la imposibilidad por parte del Estado de proporcionar medidas alternativas para generar un desarrollo continuo, y como consecuencia de la apertura casi total de sus fronteras a la inversión extranjera, los países de la región, si pretenden favorecer la entrada de

^{91/} Vid. supra. p. 55.

^{92/} La actual estructura de la industria en Brasil, México y Argentina exhibe las deformaciones características del desarrollo inducido por las empresas transnacionales el cual "no es, por cierto, un capitalismo competitivo el que hoy exporta fábricas además de mercancías y capitales, penetra y lo acapara todo; ésta es la integración industrial consolidada, en escala internacional, por el capitalismo en la edad de las grandes corporaciones transnacionales" Eduardo Galeano, Op. cit. p.343.

nuevas inversiones, tendrán que ceder más posiciones en favor - de una mayor integración transnacional, no obstante la pérdida - progresiva de su capacidad política ante estas empresas, es de - cir, El Estado tendrá que ceder una parte mayor de la soberanía - nacional o de lo contrario, los países de América Latina no des - pertarán ningún interés a la inversión extranjera.

1. Causas que motivaron la búsqueda de una capacidad política en las empresas transnacionales.

Se ha visto que las empresas transnacionales tienen como - objetivo fundamental; lograr el máximo de ganancias posible en - los países donde se instalan, sin tomar en cuenta las consecuen - cias que su actividad pueda desencadenar en el ámbito económico, político o social. Por otro lado, los gobiernos de los países me - nos desarrollados pretenden; un crecimiento del producto nacio - nal, la atracción de divisas, el mejoramiento social, la vigen - cia de su soberanía, la creación de empleos, el desarrollo soste - nido a largo plazo, etc. Por lo tanto, como es de suponerse -to - mando en cuenta la diferencia de objetivos entre ambos partici - pantes-, se crea una dualidad de intereses que muchas veces asu - me características de conflicto al convertirse la empresa trans - nacional en una limitante de la soberanía nacional. Este hecho - es sumamente importante, porque es precisamente en este instante cuando se considera a estas empresas desde un punto de vista tal, que su actuación presupone una pérdida de la autonomía nacional, cuando el problema deja de ser solamente económico y trasciende - al plano político.^{93/}

^{93/} Bernardo Sepúlveda, (1977). Op. cit. p. 33.

La empresa transnacional por el simple hecho de poder influir directamente en la toma de decisiones de los gobiernos de los países en los cuales opera, adquiere una capacidad de hecho política. Incluso en el último de los casos, atendiendo a la idea de que varios autores afirman que la empresa transnacional se desarrolla en un ámbito estrictamente económico, tomando como base tal argumento podemos afirmar lo siguiente: aún en tal caso, la expansión y el grado de actividades que realiza la empresa transnacional al interior de cada país representa, en un plano estrictamente económico, una traba a veces infranqueable para que el Estado desarrolle libremente las actividades que le son inherentes, lo que representa por sí sólo, más que un impedimento económico, una consecuencia política para el Estado al no poder desarrollar libremente su derecho a la soberanía, siendo el momento en que se reconoce tal impedimento, cuando se confiere a estas empresas un carácter político al considerarlas como "agentes" con los que hay que negociar directamente, pues dada su importancia en la economía nacional, llegan a tener en determinado momento una independencia frente al Estado del país donde actúan.

Anteriormente, durante la época de la preponderancia total de los Estados Unidos, el pacto político entre la empresa transnacional y el gobierno local era legitimado por concenso de las élites en el poder y reafirmada por el poderío militar norteamericano. Durante el período de la guerra fría, a raíz de la "pérdida" de Cuba, se procedió a proteger a las inversiones norteamericanas en el exterior de manera jurídica, dando origen así a los "acuerdos de garantía".^{94/} A partir de la década de los años 1960 los conflictos entre transnacionales y gobiernos locales se agudizaron más, ya que en América Latina los dirigentes se incli

94/ Vid. Luciano Martins, "Política de las corporaciones multinacionales en América Latina" en Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos. Ed. Amorrou, 1975. pp. 428-430.

naban en mayor medida por el aspecto social de su país, lo que iba en contra de sus objetivos de lucro de las empresas extranjeras. El aspecto social cobraba mayor importancia debido a una serie de contradicciones sociales y económicas acumuladas durante varios años, por lo que las élites en el poder se enfrentaron a la necesidad de resolverlos para garantizar así la vigencia del Estado al cual representaban, por ejemplo, en la región latinoamericana entre 1960 y 1968 se efectuaron 25 nacionalizaciones de empresas transnacionales. Sin embargo, esta tendencia traería repercusiones negativas en contra de los países de la región, ya que con esta actitud se obligó prácticamente a las empresas transnacionales a asumir una actividad política más abierta. ^{95/}

Posteriormente, conforme se fué deteriorando el poderío estadounidense, también se fué retirando el apoyo incondicional por parte de este país a la expansión de sus empresas transnacionales. Por esta razón en la década de los años 1970 éste tipo de empresas quedó privada de sus bases legitimadoras tradicionales:

- 1) El concenso de las élites en el poder; debido a que el nacionalismo se desarrollaba en todos los países de la región.
- 2) Restricción del respaldo incondicional del gobierno estadounidense; debido a la reestructuración hegemónica internacional.

Después, el tipo de política desarrollada por R. Nixon que se caracterizó por una "menor intervención estadounidense" y que no fué más que la aceptación de la nueva configuración internacional como consecuencia de la emergencia de nuevos polos de poder (China, URSS, Europa Occidental y Japón), ofrecía menos garantías a las inversiones en el extranjero. Esta situación condujo a las transnacionales a acelerar la búsqueda de una capacidad

política propia que sustituyera la pérdida del respaldo de su gobierno, tal y como podemos apreciar en las palabras de John F. - Gallagher (vicepresidente de Sears Roebuck en este período): "El Poder Ejecutivo del gobierno de Estados Unidos ha indicado en numerosas ocasiones que está aplicando en América Latina una política de 'perfil poco visible', y que esta política limita la posibilidad de intervención del gobierno estadounidense en favor de las inversiones privadas norteamericanas. Sabemos, por ejemplo, - que en caso de expropiación el gobierno de Estados Unidos no recurrirá prácticamente a ninguna sanción. Sabemos también que - miembros destacados del Congreso, interesados en América Latina, no aceptan esta postura del Poder Ejecutivo (...). Todo esto debe llevarnos a concluir que, en cuanto se refiere a la protección de las inversiones privadas estadounidenses en América Latina, - quienes pertenecemos a la comunidad financiera estamos literalmente solos." 96/

En vista de la situación mencionada, las empresas transnacionales se lanzaron a la búsqueda de los medios que garantizaran su supervivencia, los cuales apuntan actualmente hacia un mayor papel político a través de:

- 1) Lograr el control de la "ayuda exterior"
- 2) La creación de asociaciones transnacionales a mayores niveles.

Al respecto John Deverrel menciona lo siguiente: "...para que la efectividad sea máxima es preciso que el poderío en el mercado y las finanzas de una corporación y su grupo, sea combinada con una fuerte influencia en la toma de decisiones en materia de política..." Dicha idea la expresa en función de que considera que, aún cuando no exista el Estado como socio, indirectamente afecta a la empresa transnacional mediante la legislación fiscal, las políticas anticontaminantes, laborales, etc., por lo

que continúa diciendo: "...todo esto hace absolutamente necesario trabar íntimas relaciones con importantes políticos y funcionarios oficiales." ^{97/}

La formación del poder político transnacional es un fenómeno que se ha venido gestando a lo largo de la década de los años 1970, tal y como lo hacen notar Barnett y Muller: "En el proceso de formación de un mundo nuevo, los administradores de compañías como General Motors, Pepsicola, General Electric, Pfizer, Shell, Volkswagen, Exxon, y unos cuantos centenares más, están tomando a diario decisiones en el ejercicio de sus funciones de consecuencias mucho más importantes que las de la mayoría de los gobiernos soberanos, en lo tocante a dónde vivirán las personas, que trabajo harán (si es que harán alguno), que comerán, beberán y vestirán, que tipos de conocimientos fomentaran sus escuelas y universidades y que clase de sociedad heredarán sus hijos." ^{98/}

De entre la gama de ejemplos que se refieren a la formación del poder político en las empresas transnacionales, se han seleccionado dos que por su importancia merecen especial atención:

- 1) El caso de la International Telegraphic and Telephonic (ITT), empresa que trató de imponer las condiciones más adecuadas para su inversión en Chile, vía ingerencia política directa en los asuntos internos del país.
- 2) El caso de la Comisión Trilateral, que representó una forma más acabada y mejor aplicada de hacer valer el poder transnacional, en cuanto que estableció una estrategia que en determinado momento significó una opción y un triunfo, llevando incluso a James Carter al poder en Estado Unidos. ^{99/}

^{97/} John Deverrel, Op. cit. p. 257.

^{98/} Idem. p. 8.

^{99/} Para ahondar de manera extensa sobre este punto en particular véase la obra de Enrique Ruiz García, La era Carter. - Las transnacionales fase superior del imperialismo. México; Alianza Editorial, 1978.

1.1. El caso de la I T T.

En 1971 la ITT era la octava compañía en orden de importancia en Estados Unidos, registraba una venta anual de 7 000 millones de dólares (incluida la venta de las filiales). En cambio sus intereses en Chile representaban sólo 153 millones de dólares, que sumaban el 70 % de la Compañía Telefónica de Chile, lo que a su vez significaba el 1.5 % del total de sus acciones. En cuanto a las ventas, sus acciones en este país le redituaban el 2 % del total mundial obtenido por la misma.

En vista del carácter populista del gobierno de Allende, la I T T consideró en serio peligro sus instalaciones en el país mencionado, por lo que trató de convencer al gobierno estadounidense para que efectuara una acción directa en contra del poder local chileno en base a un plan que proponía. Los puntos más importantes del mismo eran: desarrollar una guerra económica; sabotaje diplomático; retiro total de créditos; embargo de las importaciones de productos chilenos; y, suspensión de las exportaciones norteamericanas. Finalmente, en combinación con la Central de Inteligencia Americana (CIA), llevaría a cabo el golpe de Estado contra Allende.

La importancia fundamental de este hecho radica en que, re presentó un primer indicio palpable de la idea por parte de las empresas transnacionales, de dotarse de una investidura política propia para garantizar la seguridad de sus bienes, así como de la posibilidad de participar directamente en la toma de decisiones para encaminarlas a su favor. Por lo tanto, más que "salvar" su inversión (pues como se pudo observar, representaba una parte mínima), la I T T lo que verdaderamente puso en práctica fué su habilidad política en el proceso de desarrollo chileno. ^{100/}

1.2. La Comisión Trilateral.

La tendencia nacionalista que comenzó a expandirse por todos los países de la región latinoamericana en la década de los años 1960, era tomada desde la perspectiva de la Comisión Trilateral, como un fenómeno al cual las empresas transnacionales debían adecuarse, e instrumentar políticas que estuvieran de acuerdo con esta nueva realidad, según David Rockefeller se requería, al respecto, "comprender y aceptar con paciencia y comprensión - el nuevo nacionalismo emergente en América Latina", incluso para llevar a cabo la estrategia que proponían se llegó a coincidir - en que, era necesario que las empresas transnacionales renunciaran a su derecho a la protección legal estadounidense.^{101/}

La Comisión Trilateral nació con un carácter eminentemente político, con una proyección económica hacia el mundo, tal y como se puede observar en la declaración del profesor Ullman, miembro del Council of Foreign Relations: "el trilateralismo como expresión lingüística -y la Comisión Trilateral- surgieron a comienzos de los años 1970 como una reacción de la parte más atlantista de la comunidad americana de política exterior frente al - unilateralismo beligerante y defensivo que caracterizara la política económica exterior de la Administración Nixon.."^{102/} Como puede observarse, los supuestos de la Comisión Trilateral superaban el ámbito político nacional ya que consideraban a la acción gubernamental como "tímida", por lo que -según ellos- era necesaria una política económica "más agresiva" en lo referente a la actuación de las empresas transnacionales en el exterior y, en base a adecuar ésta a la serie de cambios que se estaban realizando a nivel mundial en esos momentos, los cuales representaban -

^{101/} Idem. p. 435.

^{102/} Javier Martínez, "La política de la Comisión Trilateral" - en América Latina en la situación actual. México; Edición - nos El Caballito, 1979. p. 66.

una transformación que envolvía simultáneamente:

- 1) "Un cambio desde la tradicional política internacional hacia un nuevo proceso político global en el que los viejos - Estados-nación están perdiendo su carácter central y, en el caso de las sociedades avanzadas, algo de su legitimidad y - cohesión cívica, aún cuando su papel permanece siendo crucial por ahora;"
- 2) "Una crisis básica del sistema internacional derivado de la - segunda post-guerra, creada en gran medida por los Estados - Unidos, debida a los desafíos simultáneos planteados dentro - de tal sistema por una Europa Occidental y un Japón más fuerte, ninguno de los cuales está preparado para aceptar un liderazgo indisputado de los Estados Unidos, pero ninguno de - los cuales es tampoco suficientemente fuerte para crear un - nuevo patrón de relaciones; y fuera de tal sistema por la - Unión Soviética, la que, por primera vez, está también comenzando a competir dentro del sistema (como por ejemplo, en Europa);"
- 3) "Un trastorno en las relaciones económicas entre los ricos y entre los más ricos y los más pobres, que amenaza el orden - económico internacional, creado igualmente en gran parte por los Estados Unidos como parte del orden político de post-guerra, y que está revirtiendo también las pautas establecidas - entre exportaciones de materias primas y de bienes industriales terminados, con consecuencias potencialmente revolucionarias para el encuadramiento político de las sociedades avanzadas;"
- 4) "Crecientes indicaciones de una importante fragmentación social y política en las regiones más pobres del mundo, con - probables efectos psicológicos y políticos dentro de las sociedades ricas y avanzadas." ^{103/}

Por lo tanto, se puede distinguir a la Comisión Trilateral como un intento de superación de las propias funciones que lleva a cabo una empresa transnacional en su concepción tradicional, - que que, incluso se planteaba como uno de sus objetivos principales desarrollar políticas en materia exterior.

La Comisión Trilateral se constituía en varias organizaciones privadas que se adherían estructuralmente a las instituciones políticas del gobierno, por ejemplo el Council on Foreign Affairs de donde surgieron Kissinger y Brzezinski, o el Committee for Economic Development el cual desplazaba al poder político - las bases fundamentales que estructuran al capitalismo en Estados Unidos, tanto a nivel interno como externo.^{104/} Por lo anterior, podemos caracterizarla como un claro ejemplo de la conjunción de fuerzas internacionales con un objetivo bien definido, - tanto económico como político.

Algunas de las empresas transnacionales que se agrupaban - en torno a ella eran:

Chase Manhattan Bank	Mobil	Caterpillar
Dunlop	Coca-Cola	Honeywell
Toyota	John Deere	Boing
I B M	Fiat	Panam
Sony	General Electric	Exxon

Como ya se ha mencionado, la máxima expresión de lo "acertado" de sus políticas lo constituyó el hecho de la subida de - Carter al poder, quién gracias a sus conexiones con esta organización y a la disponibilidad de la misma para proyectarlo y tener así un aliado directo en el gobierno, lograron mediante una campaña política bien estructurada y un apoyo económico sin límites, "colocarlo" literalmente en la Presidencia de los Estados - Unidos de América.

^{104/} Enrique Ruiz García, Op. cit. pp. 36 - 39.

Con respecto a las masas trabajadoras y el pueblo en general, la Comisión Trilateral tenía una idea muy propia de ellos, cuya esencia palpamos claramente en el informe presentado a la Comisión por Samuel Huntington, Joji Watanuki y Michel Crozier, en el cual se pronunciaban por una "esterilización" del sistema democrático, es decir, una marginalización de las mayorías respecto al Estado, al grado tal de concebirlas como simples "masas neutrales" al servicio de la clase política.^{105/}

Actualmente, la dinamicidad de la Comisión Trilateral se ha desacelerado, aunque ha dejado un claro precedente de lo que se puede lograr al combinar el gran poderío económico de las empresas transnacionales en la búsqueda de mejores oportunidades desde la perspectiva política, con el objeto de incrementar a mayores escalas su penetración en las economías de los países menos desarrollados.

^{105/} Javier Martínez, Op. cit. pp. 71 - 72.

2. Nuevos caminos: viejos objetivos.

Como ya se mencionó, el gobierno de los Estados Unidos en determinado momento no pudo seguir respaldando incondicionalmente la expansión de sus empresas transnacionales. Esto se debió, además de las razones ya señaladas,^{106/} a otras presiones de tipo interno y externo:

- a) A nivel externo: la "nueva" configuración internacional de la netaada como consecuencia de la emergencia de "nuevos" polos de poder en el ámbito mundial, hacía difícil para el gobierno que pudiera seguir aplicando su política exterior tal y como lo había hecho durante la época de la preponderancia total del país.
- b) A nivel interno: la cuestión se centraba en las presiones de que era objeto el gobierno con el fin de obligarlo a establecer una clara separación entre los programas de seguridad y los económicos, lo que significaba admitir la necesidad de establecer nuevos límites demarcatorios entre las funciones e intereses del Estado y las empresas, por ejemplo, se le cuestionaba al gobierno que para mantener en Brasil una inversión de 1 600 millones de dólares fuera necesario garantizar 2 000 millones; la diferencia (400 millones) era designada como "ayuda" al Brasil. Esta idea la expresaba el senador Church (presidente de la Subcomisión del Senado de Estados Unidos para Asuntos del Hemisferio Occidental), así: "...por éso, cuando usted dice que el programa financiado por nosotros en Brasil ha promovido los intereses de seguridad nacional, no veo pruebas de que sea necesariamente así (...), si tuvieramos que pagar tanto (2 000 millones de dóla

^{106/} Vid. supra. pp. 88 - 89.

res) para mantener relaciones cordiales con todo el mundo, - pronto quedaríamos arruinados." 107/

Lo anterior originó dos enfoques:

- 1) Convertir una cuestión política en financiera; transfiriendo del Estado al contribuyente el costo de proteger la inversión privada en el exterior.
- 2) Dividir el programa económico de "ayuda" exterior entre la - ayuda a la industria norteamericana interna y la ayuda a las inversiones norteamericanas en otros países y, transferir el control directo de estos últimos programas de la administración pública a la esfera privada.

Estos objetivos lograron su máximo desarrollo con la creación de la Corporación de Inversiones Privadas en Ultramar, 108/ - organización que estaba formada por importantes representantes - de la iniciativa privada.

Lo trascendental de estos cambios resulta ser el hecho de - que se operaba una institucionalización del control privado de - la "ayuda exterior", lo que conduciría a los gobiernos de los - países menos desarrollados a negociar la "ayuda" no con el go - bierno, sino con un organismo privado. Es decir, se llevó a cabo la privatización de la "ayuda exterior" a través de la interna - cionalización del capital transnacional. Este proceso se comple - mentó con otro hecho muy importante: las empresas mixtas, las - que comenzaron a cobrar gran auge. Este tipo de arreglo consiste en compartir la propiedad de una empresa con el gobierno del - país anfitrión donde se instala la misma, con el propósito de:

- a) Crear las condiciones propicias para la inversión transnacio

107/ Luciano Martins, Op. cit. p. 417.

108/ Overseas Private Investment Corporation (OPIC).

nal.

- b) Mediante la unión con el poder local; garantizar la inversión.
- c) Al establecer nexos directos con el Estado; la empresa transnacional se invierte de un poder superior al de las de la concepción tradicional.
- d) Al actuar conjuntamente con el Estado; tienen la posibilidad de funcionar como mediadoras entre éste y los organismos financieros internacionales.

A continuación nos dedicaremos al análisis de la internacionalización del capital transnacional y la empresa mixta, como medios a través de los cuales las empresas transnacionales adquieren progresivamente una mayor capacidad política.

2.1. Internacionalización del capital transnacional.

Paralelamente a la expansión de las empresas transnacionales se produjeron flujos de capital hacia el extranjero, esto añadido a las necesidades inherentes al desarrollo de las mismas, como: comercio, financiamiento, pago de servicios, etc., obligaron a los principales bancos a establecer filiales en aquellos países donde se instalaban este tipo de empresas con el objeto de facilitar al máximo las transacciones financieras, originándose en consecuencia la banca transnacional, es decir, "al capital industrial mundial, producto y causa de la expansión de las empresas transnacionales y de la transnacionalización de la economía, se le va a añadir el capital bancario mundial, producto y causa de la expansión de la banca transnacional." ^{109/}

109/ Javier Corostiaga, Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados. México; Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1978. p. 42.

En 1964 había únicamente 78 sucursales bancarias de Estados Unidos en América Latina, cifra que ascendió a 133 en 1967.- Los capitales depositados pasaron, en los mismos años, de 810 millones de dólares a 1.270 millones respectivamente. El proceso de expansión de los bancos se llevó a cabo, en gran medida, a través de la compra de las instituciones bancarias locales. Por ejemplo; entre 1968 y 1969 el First National City Bank contaba con 110 filiales en América Latina, que en su mayoría había adquirido a los nacionales de los países en los cuales se hallaban instaladas. El Chase Manhattan Bank, del grupo Rockefeller, compró en 1962 el Banco Lar Brasileiro con 34 sucursales en Brasil; en 1964, el Banco Continental con 42 sucursales en Perú; en 1967, el Banco de Comercio con 120 sucursales en Colombia y Panamá, y el Banco Atlántida con 24 sucursales en Honduras; en 1968, el Banco Argentino de Comercio.^{110/}

El crecimiento de las filiales bancarias en el extranjero fué bastante rápido, especialmente en el período que comprende los años 1970 - 1975 a un grado tal que, incluso, los máximos beneficios se lograban precisamente en el ámbito internacional, por ejemplo; en 1975 trece de los principales bancos transnacionales obtuvieron el 47.7 % de sus beneficios en actividades internacionales, además el crecimiento anual de los beneficios internacionales era de 36.4 % en el mismo período, mientras que los beneficios domésticos sólo registraron un aumento sensible, creciendo a un ritmo de 0.7 % anual.^{111/}

Posteriormente, y como parte de la misma internacionalización del capital que se estaba llevando a cabo, se comenzaron a concentrar las operaciones financieras en un grupo de pequeños países, que por sus características, ofrecían una serie de facilidades adicionales para el establecimiento de filiales bancarias,

^{110/} Eduardo Galeano, Op. cit. pp. 369 - 370.

^{111/} Javier Gorostiaga, Op. cit. p. 41.

mismas que progresivamente se fueron desarrollando hasta llegar a convertirse en verdaderos centros financieros internacionales, que no eran más que una extensión de los centros financieros tradicionales, como Londres, Nueva York, Berlín, etc., los que ahora cedían campo en favor de nuevas zonas como: el Caribe (Bahamas, Gran Caimán y Panamá), Medio Oriente (Bahrein, Abu Dhabi), Extremo Oriente (Singapur y Hongkong).^{112/}

Además de las causas señaladas, existen otras varias razones por las que se cerró con mayor fuerza el vínculo entre las empresas transnacionales y los bancos transnacionales, relación que se encamina, desde luego, a lograr una mayor acumulación de capital:

- La necesidad de proveer el capital adecuado para el financiamiento del establecimiento de las empresas transnacionales a mayores escalas en los países menos desarrollados.
- La necesidad de los bancos de trasladarse hacia las nuevas fuentes de capital, como Europa, Medio Oriente, etc.
- El excelente negocio que significó el financiar a los gobiernos locales para garantizar el establecimiento de las empresas transnacionales.
- Los gobiernos de los países menos desarrollados fueron vistos como "buenos clientes" en virtud del período de recesión y exceso de capital líquido, es decir, la participación de los bancos transnacionales abrió el acceso a los mercados de capital y además significó la posibilidad de diversificar las-

112/ Las facilidades adicionales que ofrecían estos pequeños países eran, entre otras: poseer una posición geográfica estratégica en un área de fuerte comercio mundial y de alto crecimiento económico; ventajas legales con regulaciones muy liberales; carencia de controles; bajos costos de operación; relativa estabilidad política y económica, etc.
Idem. p. 25.

fuentes de financiamiento.

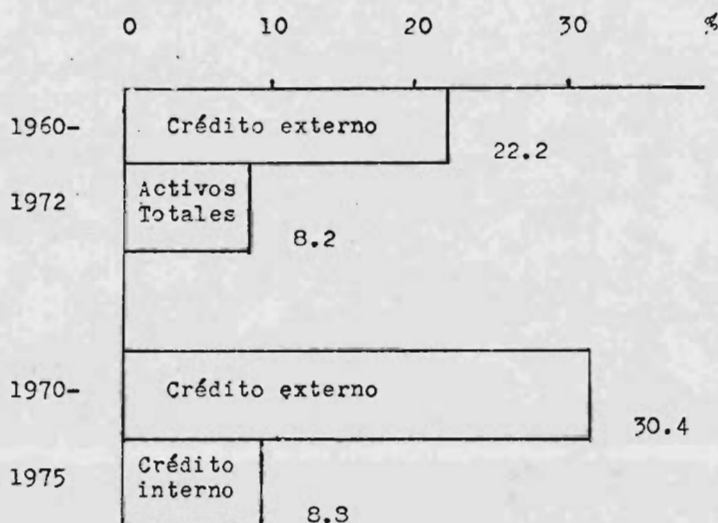
- La internacionalización bancaria, a través de los centros financieros, reduce los costos y aumenta las ganancias globales de los bancos transnacionales.
- Los centros financieros aumentan la flexibilidad y libertad de las operaciones bancarias de los bancos con las empresas transnacionales en el marco internacional.
- Se dinamiza el proceso de realización de la mercancía en el ámbito internacional aumentando la velocidad de la operación comercial, y por lo tanto del capital, reduciendo costos y aumentando los beneficios de las empresas transnacionales.
- Se crea un doble mercado financiero y comercial menos regulado que el de los países más desarrollados, el que es utilizado como base estratégica de operaciones transnacionales. 113/

Un factor que vino a incrementar la importancia de los bancos transnacionales lo constituyó el hecho de que la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), asignara a la banca privada la función de receptora y recicladora de los "petrodólares" situación que se dió debido a que:

- Existía la necesidad de dar una solución inmediata a la cuestión de la recirculación de los "petrodólares".
- Mayor preponderancia de la ideología neoliberalista, la que consistía en brindar una mayor atención al mercado privado.-
- La rentabilidad de los préstamos, ya que se generaban grandes ganancias a través de las tasas de interés.

Observando la gráfica 2, nos daremos cuenta del sentido en que han ido creciendo las operaciones bancarias de los Estados Unidos en el extranjero.

Gráfica 2. Evolución de las operaciones bancarias de los Estados Unidos en el Extranjero.



Fuente: Javier Gorostiaga, Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados, p. 34.

En la gráfica podemos observar que: los créditos externos tenían una tasa anual de crecimiento de 22.2 % en el período - 1960 - 1972, y de un 30.4 % anual entre 1970 y 1975. También para el año de 1975, el 56 % de las sucursales bancarias de Estados Unidos se encontraban localizadas en América Latina y los centros financieros del Caribe con un total de 874 instituciones, contra 487 a nivel interno. En el mismo año se pudieron apreciar los aspectos siguientes:

- Aumento de las sucursales de los centros financieros localizados en los países menos desarrollados, pasando del 27 % registrado en 1966 a 33 % en 1975.
- Disminución en el índice de crecimiento de las sucursales bancarias en los países más desarrollados, ya que a partir de 1975 sólo se incrementaron a un ritmo de 9 % anual contra el 12 % registrado hasta los años 1973 - 1974. ^{114/}

Como se ha podido observar, se generó un desplazamiento de los bancos transnacionales hacia las economías menos desarrolladas conforme se realizaba la expansión de las empresas transnacionales a nivel continental. Su importancia la podemos palpar claramente analizando el cuadro 13, en el que se puede apreciar que la liquidez de las empresas transnacionales equivalía casi dos veces a las de las reservas internacionales en 1973, y en 1975 la liquidez de la banca transnacional poseía un monto de capital líquido cercano al total de las reservas mundiales.

Cuadro 13. Reservas internacionales y liquidez de empresas y bancos transnacionales, según grupos de países: 1973 y 1975 (en miles de millones de dólares).

Grupos de países	Reservas internacionales ¹		Liquidez de empresas transnacionales	Activos líquidos de la banca transnacional
	1973	1975	1973	1975
TOTAL	178	227	260	146
Países industrializados.	112	122		
Países exportadores de petróleo.	14	56		
Otros.	51	49		

1 Convertidas en dólares de Derechos Especiales de Giro (DEG), a razón de 1 DEG: 1.17 dólares.

Fuente: Javier Gorostiaga, Op. cit. p. 42.

114/ Ibidem. p. 36.

2.1.1. Proyección de la banca internacional
hacia América Latina.

La falta de capital para financiar el modelo de desarrollo latinoamericano y la insuficiencia de medios de pago generada como consecuencia del fracaso de este modelo, ocasionaron que a partir de la segunda mitad de la década de los años 1960 se comenzara a recurrir con mayor intensidad al mercado financiero internacional.^{115/}

Otros factores que contribuyeron en gran medida a acentuar la tendencia mencionada, fueron:

- a) Las consecuencias negativas que trajo consigo la crisis de 1967 y el peso excesivo que significó para los países de la región cargar con gran parte del costo de recuperación de la misma.^{116/}
- b) La escasez de préstamos oficiales aparecida a raíz de la crisis en el sistema monetario internacional a partir de los inicios de la década de los años 1970, lo que aceleró el acercamiento hacia las fuentes privadas de capital: los bancos transnacionales y sus centros financieros los que, como ya se ha mencionado, comenzaron a cobrar gran importancia a partir de éste período.^{117/}
- c) La crisis de 1973 - 1974, (cuyas características más sobresalientes fueron las constantes presiones inflacionarias, los altos índices de desempleo, y su alcance mundial), pro-

^{115/} Vid. supra. pp. 12 - 16.

^{116/} Vid. supra. pp. 27 - 29.

^{117/} Ramón Tananes, Estructura económica internacional. Madrid; Alianza Editorial, 6a. ed., 1980. pp. 70 - 89.

vocó una desaceleración del comercio mundial que afectó en mayor medida a los países menos desarrollados. El deterioro de los precios del intercambio entre las materias primas y los productos manufacturados fué del 15 % de 1970 a 1975.^{118/}

- d) La "crisis petrolera" de 1973 acarrió serios problemas a los países importadores de petróleo ya que se vieron ante la imposibilidad de generar las divisas necesarias para hacer frente a los aumentos de precios en dicho producto, situación que se agravó aún más debido a la caída de los precios de los productos básicos de exportación en el mismo año. Por su parte, los países productores de petróleo en América Latina en base a los aumentos registrados en el crudo, comenzaron a realizar expansiones económicas demasiado ambiciosas. Sin embargo, para mantener a largo plazo su objetivo, cayeron en la práctica de sobrevaluar sus monedas con el propósito de acelerar la demanda de importaciones, pero de esta forma se olvidaba hasta cierto grado el rubro de las exportaciones no petroleras.^{119/}

Toda la situación anterior se resumió en la aparición de un mayor déficit en las balanzas de pagos de los países de la región, los que recurrieron a la única salida que se les presentaba como solución a este problema: el endeudamiento externo con los bancos privados, cuya oferta crediticia era abundante en esos momentos.^{120/} Por lo tanto, la deuda externa se incrementó constantemente ya que se consideró al endeudamiento externo como un mecanismo equilibrador de la balanza de pagos, y como un elemento anti-crisis. Las divisas obtenidas se utilizaron para respaldar el gasto público, así como para pagar la importación de los-

113/ Theotonio Dos Santos, Op. cit. pp. 204 - 220.

119/ El día, México, 18 de octubre de 1983. p. 12.

120/ Vid. supra. pp. 100 - 101.

insumos necesarios para la industria. También se utilizó para garantizar la oferta de divisas en los mercados de cambio internos para abaratar las divisas y, por lo tanto, el precio de las importaciones de la industria. En el cuadro 14 se puede apreciar la forma en que se ha ido incrementando la deuda externa de América Latina.

Cuadro 14. Deuda externa de América Latina, 1976 - 1981 (en millones de dólares).

Años	Tot. deuda externa
1976	101 828.2
1977	124 085.8
1978	152 301.7
1979	179 699.4
1980	201 809.0
1981	241 489.7

Fuente: El Día. México, 30 de noviembre de 1984. p. 12.

De este modo el endeudamiento "absorbió" a la generalidad de los países de la región, incluso a los del área centroamericana los que no obstante lo reducido de su deuda, en proporción a su tamaño, también adquirieron una considerable deuda, tal y como se puede apreciar en el cuadro siguiente:

Cuadro 15. Incremento de la deuda externa centroamericana, 1977 - 1978 (en millones de dólares).

	1977	1978	%
Guatemala	527	669	26.94
El Salvador	803	889	10.70
Honduras	688	862	25.29
Nicaragua	867	1 600	84.54
Costa Rica	1 395	1 632	16.98
T O T A L	4 280	5 652	52.05

Fuente: Donald Castillo Rivas, Op. cit. p. 30.

Actualmente, a pesar que desde comienzos de la presente dé cada se han incrementado los fondos oficiales para nuevos pfesta mos, éstos se destinan en su mayoría a países que no tienen ne- xos importantes con los bancos transnacionales, es decir, los - "beneficios" de la "ayuda" no llegan a los países más endeudados debido a que el monto de su crecimiento anual es de apenas 7 000 millones de dólares, cuando las necesidades reales son de aproxi- madamente 50 000 millones por año, por lo que, "después de dedu- cir 10 000 millones de dólares de inversión directa y 7 000 mi- llones provenientes de fondos públicos (Fondo Monetario Interna- cional, Banco Mundial, etc.), probablemente la brecha sea reduci- da a un mínimo de 33 000 millones de dólares anuales, los que lóg icamente tendrán que provenir de bancos privados." 121/

Si tomamos en cuenta los pagos efectuados por concepto del servicio de la deuda en algunos países, notaremos que la impor- tancia del financiamiento de las instituciones oficiales, es sólo relativa, por ejemplo; en 1982 Brasil, por tal motivo, reali- zó pagos que sumaron 18 000 millones de dólares; o México, que - por el mismo concepto pagó 15 000 millones de dólares en el mis- mo año, cifras que contrastan notablemente con el monto del in- cremento anual de la "ayuda" oficial. Por su parte, los pfesta mos privados se incrementaron a una tasa anual de 32.5 % de 1972 a 1981, lo que significó un pago anual de aproximadamente 29 000 millones de dólares. 122/

Las razones por las cuales las instituciones oficiales de crédito han ido perdiendo importancia, las podemos encontrar en - el hecho de que las condiciones impuestas como necesarias para - otorgar un préstamo del Fondo Monetario Internacional y sus sub- sidiarias son deficientes en cuanto a su función, ya que su méto

121/ William H. Bolin, Jorge Del Canto, "Los países menos desar- rollados: más allá del manejo de la crisis." en Contextos. No. 16. México; S P P., 15 de noviembre de 1982. p. 60.

122/ Idem. p. 61.

do está basado en instrumentos indirectos relacionados con el "ajuste automático" lo que significa que: mediante una deflación económica se establecen mecánicamente los "precios correctos". En consecuencia -según esta óptica-, los mercados privados, tanto -internos como externos, responden automáticamente a los incentivos proporcionados por el capital lo que al final produce una recuperación económica. Dicho supuesto en la práctica no funciona, ya que este mecanismo no toma en cuenta la diversidad de los factores políticos, económicos y sociales que diferencian el comportamiento interno de cada país, por lo que la liberación de los -mecanismos automáticos simultáneos para la región se torna difícil e inalcanzable, y lo que en realidad sucede es que se obliga a los países endeudados a aplicar drásticos programas de austeridad y ahorro para lograr excedentes que paguen sus deudas con los bancos privados internacionales.^{123/}

Por lo anterior, se puede decir que las funciones del Fondo se concentran en lograr la consecución de tres objetivos fundamentales:

- 1) "Privatizar las economías (...) al retraer el Estado de las actividades económicas y al buscar disminuciones en el gasto público"
- 2) "Cargar sobre los hombros de las clases populares -que son -mayoría en las naciones en crisis- el peso de la recuperación, debido a la aplicación de toques salariales, aumentos de precios y disminuciones en los subsidios estatales."
- 3) "Articular las economías subdesarrolladas a las economías industrializadas, sobre todo sujeción a la economía de Estados Unidos y al dólar estadounidense."

Por estas razones, las políticas impuestas por el Fondo Mo-

^{123/} Robert Devlin, "La banca privada internacional y el endeudamiento de América Latina." en El Día. México, 23 de agosto de 1983. p. 12.

netario Internacional tienen como objetivo básico, obligar a los países endeudados a adoptar medidas monetarias restrictivas y disciplinas fiscales con el fin de contrarrestar la inflación y prevenir la aparición de déficit presupuestales, con el fin de canalizar el mayor capital posible para el pago de la deuda externa.

Por lo anterior, puede decirse de manera general que: aceptar las políticas de austeridad del Fondo, equivale a provocar una recesión.

Aunado a la situación descrita, desde comienzos de la presente década aparecieron otros factores que nulificaron aún más el papel de las instituciones oficiales:

- La recesión en los países más desarrollados repercute negativamente en las economías de los países menos desarrollados, en cuanto se da una disminución del flujo de capitales hacia ellos, obligándolos a recurrir con mayor frecuencia al financiamiento de los bancos transnacionales para equilibrar sus balanzas de pagos.^{124/}
- Constante aumento de las tasas reales de interés.

La crisis latinoamericana de 1980 - 1982 también contribuyó ampliamente a agudizar la dependencia hacia las instituciones financieras internacionales de tipo privado, debido a que se

^{124/} En los foros financieros internacionales se ha hecho costumbre afirmar que, como consecuencia de la recuperación económica en los países más desarrollados, aunado a los procesos de ajuste internos que se llevan a cabo en cada país, se logrará superar la crisis financiera en un tiempo relativamente corto. Esta idea no es del todo aceptable, pues en realidad dichas medidas son insuficientes para dar una solución viable al problema, al menos para los países menos desarrollados, por las razones siguientes: en primer lugar, el curso de los acontecimientos muestra que los ajustes internos se están realizando en forma mucho más costosa y dolorosa que lo necesario; en segundo lugar, la situación otorga un predominio incontrarrestable a los aspectos financieros a expensas de los productivos, debilitando las bases para el desarrollo futuro; por último, la reactiva -

deterioró el comercio exterior de la región como consecuencia de la baja en los precios de los productos básicos y el consecuente estancamiento del comercio internacional, así como el aumento de los precios de los productos manufacturados que importan.

Toda la situación descrita anteriormente ha traído como consecuencia que la región latinoamericana adeude más de la mitad de la deuda externa mundial, que actualmente sobrepasa los 400 000 millones de dólares, de la cual un 70 % se encuentra con tratada con bancos transnacionales.^{125/} En el cuadro 16, se puede apreciar el origen de los fondos de los créditos de la región latinoamericana.

Cuadro 16. Origen de los fondos de los créditos hacia América-Latina y el Caribe, 1978 - 1981 (en millones de dólares).

Concepto	1978	1979	1980	1981
Acreeedores oficiales	38 712.2	43 478.7	48 848.6	54 839.4
Multilateral	19 984.9	24 142.0	27 686.9	32 248.9
Bilateral	18 727.3	19 336.7	21 161.8	22 590.4
Acreeedores privados	83 182.4	101 767.7	111 398.8	128 579.6
Proveedores	8 791.4	9 947.4	9 842.0	10 433.4
Mercados Financie.	72 328.0	90 920.5	101 030.5	117 732.7
Otros	1 063.0	899.0	526.3	413.5
Total Deuda Pública Ex.	121 894.6	145 246.4	160 247.4	183 419.0

Fuente: El Día, México, 30 de noviembre de 1984. p. 12.

--ción no ofrece perspectivas viables para las exportaciones de los países de la región, aún de los provenientes de los llamados semi-industrializados, entre los que se encuentra la mayoría de los de América Latina y de los principales deudores.

Ricardo French-Davis, "La crisis financiera internacional y el tercer mundo" en El Día, México, 27 de noviembre de 1984. p. 14.

^{125/} José Antonio Franco, "América Latina no debe comprometer sus ingresos en el pago de la deuda externa" en El Día, México, 12 de enero de 1984. p. 17.

Al igual que en el caso de las empresas transnacionales, - si bien en un primer momento el endeudamiento favoreció positivamente el crecimiento industrial debido a los insumos que se adquirieron con dichas divisas, en la actualidad, la experiencia muestra que el financiamiento general de un déficit exterior por los bancos, no constituye un medio apropiado para la transferencia de recursos reales hacia los países menos desarrollados.

Existe además otro problema, la mayor parte de la deuda se encuentra concentrada en un grupo reducido de países: Argentina, Brasil y México, países que incrementaron considerablemente su deuda a partir de 1978, tal y como se puede apreciar en el cuadro siguiente:

Cuadro 17. Incremento de la deuda externa de los principales países deudores, 1978 - 1982 (en miles de millones de dólares).

	1978	1982
Argentina	0.8	20.5
Brasil	18.5	45.5
México	19.9	59.3

Fuente: Contextos, No. 16. 18 de noviembre de 1983. p. 48.

La razón de que la deuda se concentre solamente en unos cuantos países se debe principalmente que, los bancos privados consideran como no solventes a los demás, debido a: lo reducido de su tamaño, sus bajos ingresos, la inestabilidad de sus sistemas políticos, escasos recursos naturales, etc., por lo que prefieren dejar la tarea del financiamiento a las instituciones oficiales de crédito.

Por otra parte, desde el punto de vista bancario, la cartera aumentó en el mismo período (1978 - 1982) en 100 000 millones de dólares, pasando de 40 000 a 140 000 millones.

En el cuadro siguiente podemos apreciar la forma en que se ha ido acumulando la deuda externa de la región:

Cuadro 18. La Deuda de América Latina. 1977 - 1983.

(millones de dólares)

País	1977	1983
América Latina	105 650	310 200
Países exportadores de petróleo	47 441	134 500
Bolivia	1 633	2 700
Ecuador	2 153	6 200
México	26 583	85 000
Perú	6 260	10 600
Venezuela	10 812	30 000
Países no exportadores de petróleo	58 209	175 700
Argentina	8 210	42 000
Brasil	32 758	83 000
Colombia	3 892	10 300
Costa Rica	1 030	3 050
Chile	4 899	17 600
El Salvador	539	1 200
Guatemala	603	1 200
Guyana	429	800
Haití	158	800
Honduras	726	1 700
Nicaragua	1 300	3 400
Panamá	1 501	3 100
Paraguay	329	1 300
República Dominicana	862	2 000
Uruguay	973	4 250

Fuente: C E P A L.

2.I.2. La agresión económica de las tasas de interés.

Muchas veces a los gobiernos que solicitan un préstamo no les queda más remedio que aceptarlos a plazos sumamente cortos, situación que al final se traduce en un mayor desembolso por concepto del servicio de la deuda cuando se opera un alza en las tasas de interés bancario. Este aumento en las tasas de interés contribuye a que el dólar se cotice a niveles más altos, lo que a su vez favorece a que se origine una afluencia mayor del capital mundial hacia los más grandes bancos transnacionales (principalmente norteamericanos), lo que por su parte significa una baja de capital en las inversiones internas de los países más endeudados, además de que se retrasa el proceso productivo y se incrementa el desempleo.^{125/} Por si ésto fuera poco, los demás bancos, para atenuar los efectos del alza, también aumentan sus tasas de interés, por lo que los efectos negativos tienen un alcance generalizado.^{127/}

Los efectos negativos que trae consigo un aumento en las tasas de interés son en algunas ocasiones devastadores, en mayor medida aún para aquéllos países que no tuvieron otra opción más que el endeudamiento a corto plazo, sujetándose a las tasas de interés variable de la banca norteamericana.^{128/} Veamos ésto con detenimiento: para Brasil, país con la deuda más grande del mundo, estimada en 100 000 millones de dólares (julio de 1984), ca-

^{126/} Al igual que las mercancías, la cotización de una moneda sube o baja en función de la oferta y la demanda respectivas. El dólar es caro porque las cantidades ofrecidas resultan insuficientes para equilibrar la demanda a un nivel de precios bajo.

Alain Vernholes, "¿Por qué sube el dólar?" en Contextos, No. 12. México; S P P., 23 de septiembre de 1983. p. 41.

^{127/} El Día. México, 13 de agosto de 1983. p. 16.

^{128/} Prime rate (tasa prima)

da punto de alza de la tasa de interés preferencial (prime rate) de Estados Unidos representa solamente 56 millones de dólares - adicionales. En cambio, Colombia, con una deuda externa más pequeña (10 500 millones de dólares), paga 100 millones de dólares adicionales por cada punto de alza del prime rate. La razón de - ésta gran diferencia se encuentra en que en Brasil, sólo 5 607 - millones de dólares están contratados bajo dicha tasa, es decir - solamente se afecta al 6 % del monto total, el resto se encuen - tra contratado a mediano y largo plazo.^{129/} Debido a que gran par - te de la deuda externa de México se ve afectada por la prime ra - te, por cada punto de alza tiene que desembolsar 700 millones de - dólares adicionales. El caso más crítico lo localizamos en Uru - guay, país que con sólo un monto de 4 600 millones de dólares de - deuda externa debe pagar 40 millones de dólares por el mismo - concepto, suma que se acerca mucho a los 56 millones que debe pa - gar Brasil, aunque su deuda sea mucho mayor. En el cuadro siguien - te podemos observar las sumas aproximadas anuales que cada país - debe agregar como suplemento al servicio de su deuda externa por - cada punto de alza de la tasa de interés preferencial:

Cuadro 19. Aumento aproximado anual del servicio de la deuda - por cada punto de alza del prime rate. (millones de - dólares).

País	\$	País	\$
México	700	Ecuador	45
Argentina	350	Uruguay	40
Venezuela	300	Panamá	18
Chile	180	Bolivia	15
Colombia	100	Costa Rica	8
Brasil	56	Honduras	6
Perú	55		

Fuente: El Universal. México, 4 de julio de 1984. p. 3.

^{129/} Un 69 % de la deuda brasileña a mediano y a largo plazo es - ta vinculado al mercado cambiario europeo (tasas nominales)

De 1979 a 1982 las tasas de interés se incrementaron de 8.5 % a 20 %. En el mismo período, por tal motivo, los países de América Latina tuvieron que pagar 50 000 millones de dólares adicionales.^{130/} (ver el cuadro 20).

Cuadro 20. Condiciones de los préstamos recibidos por América-Latina.

	% tasa de interés			Plazo en años		
	Acreedores			Acreedores		
Años	Costo	Medio	Oficiales Privados	Medio	Oficiales	Privados
1976	7.5	6.7	7.8	10.3	18.3	7.1
1977	8.0	7.0	8.2	9.2	17.3	7.3
1978	9.4	6.8	10.0	10.2	17.9	8.5
1979	11.2	6.9	12.1	10.3	17.9	8.6
1980	11.7	7.5	13.3	10.6	17.2	8.2
1981	14.0	7.8	15.9	10.2	16.2	8.4

Fuente: El Día, México, 30 de noviembre de 1984. p. 12.

Si este problema es ya por sí sólo importante, sumese a las pérdidas ocasionadas por la caída de los precios unitarios en los artículos de exportación, que en el período mencionado (1979-1982) ascendieron a 49 000 millones de dólares, lo que dio como resultado un saldo neto negativo de 99 000 millones de dólares.^{131/}

A principios de enero de 1983 se calculaba la deuda externa total de América Latina en 350 000 millones de dólares, de la cual, un 80 % estaba contratada con bancos transnacionales. De -

-de intereses en el mercado interbancario de Londres, LIBOR), que por lo general es más bajo que el norteamericano (a veces hasta con una diferencia de cuatro puntos), y un 25 % se paga a tasas fijas de 9 % anual. El Día, Méx. 4 de jul. de 1984. p. 3.

^{130/} El Día, México, 20 de marzo de 1983. p. 16.

^{131/} El Día, México, 13 de agosto de 1983. p. 14.

dicha suma correspondían a Brasil, México y Argentina, 250 000 millones de dólares. Debido a tales cifras, el alza en un punto en las tasas de interés significó un pago adicional de 3 000 millones para este conjunto de países.^{132/}

No obstante la gravedad del problema, el Banco Mundial estima que los préstamos a corto plazo ascenderán, de 160 000 millones de dólares registrados en 1983 a 226 000 millones en el período 1985 - 1986.^{133/}

Como se ha podido observar, el problema de la deuda sobrepasa las posibilidades de los países, a un grado tal que en la actualidad; sólo solicitan nuevos préstamos para poder pagar apenas los intereses generados por el servicio de la deuda. Por ejemplo, Argentina tendría que dedicar el 365 % de sus exportaciones totales de 1983 para poder cubrir su deuda; Brasil, 345 %; Chile, 377%; y Nicaragua 636 %. La forma en que se ha venido incrementando la relación entre los intereses totales pagados y las exportaciones de bienes y servicios, la podemos apreciar en el cuadro 21 (en la siguiente página).

^{132/} Gustavo Ernesto Emmerich, "La crisis económica latinoamericana y la Conferencia de Quito." en El Día. México, 11 de enero de 1983. p. 10.

^{133/} El Día. México, 4 de julio de 1984. p. 3.

Cuadro 21. Relación entre los intereses totales pagados y las exportaciones de bienes y servicios (porcentajes).

País	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983 ^a
América Latina	12.4	15.5	17.4	19.9	26.4	38.3	35.0
Países exportadores de petróleo.	13.0	16.0	15.7	16.5	22.3	31.1	31.0
Bolivia	9.9	13.7	18.1	24.5	35.5	43.5	35.5
Ecuador	4.8	10.3	13.6	18.2	24.3	29.3	25.5
México	25.4	24.0	24.8	23.1	28.7	37.6	38.0
Perú	17.9	21.2	14.7	16.0	21.8	24.7	31.5
Venezuela	4.0	7.2	6.9	8.1	12.7	21.4	19.0
Países no exportadores de petróleo	11.9	15.1	18.8	23.3	31.3	46.2	39.0
Argentina	7.6	9.6	12.8	22.0	31.7	54.6	51.0
Brasil	18.9	24.5	31.5	34.1	40.4	57.0	43.5
Colombia	7.4	7.7	10.1	13.3	21.6	22.7	21.5
Costa Rica	7.1	9.9	12.8	18.0	25.5	33.4	43.5
Chile	13.7	17.0	16.5	19.3	34.6	47.2	37.5
El Salvador	2.9	5.1	5.3	6.5	7.5	11.1	10.5
Guatemala	2.4	3.6	3.1	5.3	7.5	7.6	7.5
Haití	2.3	2.8	3.3	2.0	3.2	2.3	3.5
Honduras	7.2	8.2	8.6	10.6	14.5	22.5	16.0
Nicaragua	7.0	9.3	9.7	15.7	15.5	31.7	36.0
Paraguay	6.7	8.5	10.7	14.3	15.9	14.9	15.5
República Dominicana	8.8	14.0	14.4	14.7	10.5	22.6	25.0
Uruguay	9.8	10.4	9.0	11.0	13.1	22.4	32.5

^aEstimaciones preliminares sujetas a revisión.

Fuente: Contextos. No. 30. 25 de junio de 1984. p. 20.

En la actualidad el pago de intereses es igual al 50 % de las exportaciones totales de América Latina. ^{134/}

^{134/} EL Universal. México, 20 de junio de 1984. p. 18.

2.1.3. América Latina: a la deriva de las fluctuaciones internacionales.

La mayor dependencia de los países de la región hacia los bancos transnacionales, obviamente que incrementa su vulnerabilidad en el sector externo, pero además los coloca a la deriva de las fluctuaciones internacionales en cuanto que:

- 1) Cuando se presenta una caída en la demanda agregada en los centros que afecta los precios y los volúmenes de las exportaciones, no sólo se contrae el crédito de los bancos, sino que las condiciones del endeudamiento también se tornan más gravosas, lo que representa una carga adicional que recae directamente sobre la capacidad de pago de los países endeudados, por lo tanto, el servicio de la deuda se vuelve más difícil de sostener.
- 2) Tomando en cuenta que las tasas de interés cotizadas por los bancos son variables, se observa que éstas tienden a aumentar cuando hay una elevada demanda por los préstamos en dichas instituciones, pero tales aumentos no sólo afectan a los nuevos préstamos, sino también a los saldos de la deuda pendiente, lo que representa un gran desembolso adicional que grava extraordinariamente la precaria situación económica de los países latinoamericanos.
- 3) Un aspecto crítico del problema de la deuda es cuando la situación del país deudor se torna "dramática" en cuanto a solvencia. Cuando esto ocurre, rápidamente se le imponen al país una serie de medidas financieras y monetarias, que van desde la baja en la impresión de billetes hasta la caída del salario real, con el fin de lograr una solución inmediata al problema. Pero, en la elaboración de políticas se toma en cuenta más que nada la óptica privada de los bancos, los que tienen como meta principal garantizar el pago del servicio -

de la deuda, por lo que los programas de "recuperación" son elaborados sin tomar en cuenta algún criterio desarrollista, además de que sus condiciones son en extremo onerosas, por lo tanto, para su cumplimiento se hace necesario un nuevo reescalamiento de préstamos con las consecuentes alzas en las comisiones cobradas por los bancos transnacionales.

Como puede observarse, el control de la situación por los países de la región, por lo general escapa fuera de sus posibilidades, no quedándoles más remedio que aceptar la ignominia de las políticas impuestas por sus acreedores, mismos que succionan inmisericordemente los escasos o a veces inexistentes recursos económicos tal y como sucedió a México que en 1982 estuvo al borde de la total "banca rota", o Brasil, país que incluso llegó a declarar la total suspensión de pagos si no se restablecía la corriente de créditos del Fondo Monetario Internacional.^{135/}

Considero que con la exposición anterior ha quedado de manifiesto el hecho de que: se ha operado una institucionalización del control privado de la "ayuda exterior", lo que ha conducido a los gobiernos de los países menos desarrollados a negociar dicha "ayuda" no con los gobiernos de los países más desarrollados, sino con organismos de tipo privado; los bancos transnacionales, es decir, se ha llevado a cabo la privatización de la "ayuda exterior" a través de la internacionalización del capital transnacional.^{136/}

^{135/} El Día. México, 13 de agosto de 1983. p. 16.

^{136/} Vid. supra. pp. 96 - 98.

2.2. La sociedad de inversión (empresa mixta).

Hasta aquí hemos visto que los intereses transnacionales - penetran las fronteras de los países de América Latina a través de dos formas: 1) establecimiento directo de las empresas transnacionales en sus territorios y, 2) aumento de la participación de los bancos transnacionales en los asuntos económicos internos. A éstos dos puntos podemos añadir uno más: la empresa mixta, que consiste en compartir la propiedad de una empresa extranjera con el gobierno del país receptor de la inversión. Este tipo de empresa pretende ser una forma jurídica de arreglo de controversias en cuanto presupone la participación conjunta de los sectores público nacional y privado extranjero.

Desde el punto de vista de los gobiernos de los países menos desarrollados, demandan la participación en base a un determinado porcentaje en la propiedad de la empresa transnacional como un mecanismo de control a la inversión extranjera.

Por su parte las empresas transnacionales favorecen su establecimiento por las razones siguientes:

- a) Crear las condiciones propicias para su inversión.
- b) Mediante su unión con el poder local, garantizar sus inversiones.
- c) Establecer nexos directos con el Estado, con lo que se invisten de un poder superior al de las empresas transnacionales-tradicionales.
- d) Funcionar como mediadoras entre el Estado y los organismos financieros internacionales.

Las ventajas que le reditan a una empresa transnacional - desenvolverse de ésta manera son, entre otras:

- Le permite instalarse en sectores destinados tradicionalmente a la competencia exclusiva del Estado.
- Al tener como socio al Estado tiene garantizada su seguridad.

- En los acuerdos de este tipo conservan casi íntegro su derecho a la toma de decisiones en lo concerniente al presupuesto, planificación, fijación de precios, etc.
- En general, salvo algunos pequeños "inconvenientes" derivados de la participación del Estado como socio, funcionan de manera autónoma de éste.^{137/}

Por estas razones, en muchas ocasiones la formación de una empresa mixta es a instancias de la iniciativa de la empresa transnacional. Las que generalmente no admiten su formación son aquéllas que en el proceso de realización de su producto desarrollan un alto contenido tecnológico, como por ejemplo el caso de las compañías fabricantes de computadoras, mientras que en otras actividades donde sí existen riesgos, tales como la inestabilidad del mercado para la colocación de nuevos productos, la empresa mixta representa el instrumento ideal para eliminarlos.^{138/}

La participación de este tipo de empresas puede ser con mayoría, minoría o paridad con el capital extranjero. Los puntos principales que contiene un contrato así, son:

- Los relativos a la propiedad y estructura del capital.
- Los relativos a los órganos de dirección de la empresa.
- Los relativos a la forma de distribución de los beneficios.

Además de los anteriores, pueden incluirse una serie de estipulaciones accesorias como las referentes a: marcas de fábrica, nombres comerciales, licencias, patentes, etc.^{139/}

En consecuencia, el punto que se quiere hacer resaltar al respecto es que: por su forma de actuar, la empresa mixta constituye una evolución institucional de la inversión extranjera, -

^{137/} René Gendarme, "Nuevas consideraciones sobre las empresas transnacionales y el tercer mundo". Op. cit. pp. 8 - 9.

^{138/} Raymundo Rustrian, "Empresas transnacionales y Estados receptores". Op. cit. p. 672.

^{139/} Oswaldo De Rivero, "El nuevo ordenamiento jurídico de la inversión privada extranjera" en Nuevo orden económico y derecho internacional para el desarrollo. México; CEESTEM, 1978. p. 128.

pues al conformarse de este modo, las empresas transnacionales - pasan a ser consideradas como elementos de la estrategia de desarrollo del país en el cual se haya instalado, olvidándose que la asociación de nacionales y extranjeros en la creación de empresas manufactureras gigantes ocasiona la desaparición de la pequeña y mediana industria, las que tienen que ceder su lugar a dichas empresas.^{140/} Pero la situación se torna peor aún, cuando la empresa mixta sufre en su interior una reestructuración total, - al obligarse la salida de los accionistas nacionales una vez que la compañía se ha cimentado en la estructura económica del país.

Además de lo anterior, en la actualidad "...las empresas manufactureras(...) se enfrentan a la continua dificultad de generar empleos, lo que significa en realidad una dificultad para adaptarse a la estructura muy diferente de composición de factores de producción en tales países, provocando así la distorsión de los factores disponibles al permitirse un mayor empleo del recurso escaso (capital), en detrimento del que con mayor abundancia se pudiera aprovechar (mano de obra). Se crean así los escasos polos de desarrollo que configuran las regiones más industrializadas en el área correspondiente, amén de que se propicia el sostenimiento de patrones muy rígidos en la distribución del ingreso (...) a favor del empresario (...) y en perjuicio del resto de la sociedad..."^{141/} Es decir, conforme el sector productivo nacional va perdiendo posiciones, se desarrolla a mayores escalas la automatización característica de las empresas transnacionales, lo que a su vez fomenta una "movilidad" de las clases sociales, ésta idea la expresa Mattelart, de la siguiente forma: "...con el avance de la industria electrónica, específicamente en la 'microelectrónica', y en general con la progresiva elevación del grado de especialización tecnológica, continuamente -

^{140/} Paul Baran, Paul Sweezy, El capital monopolista. México; - Siglo XXI, 1980. p. 17.

^{141/} Ráymundo Rustrian, "Empresas transnacionales y Estados receptores." Op. cit. p. 673.

se condena a la clase media a pasar a formar niveles más bajos, - debido a que los requerimientos en conocimiento son mayores, aun que la especialización hace que se paguen salarios bajos..." 142/

Por lo tanto:

- 1) La empresa mixta limita, e incluso destruye, el surgimiento de la clase dedicada a promover el desarrollo nacional; la burguesía nacional, la que no obstante su gran peso, no contiene alternativas de fondo que en determinado momento signifiquen alguna opción ante la entrada masiva del capital extranjero, por lo que la poca oposición que pudiera poner es sometida con la creación de este tipo de empresa. 143/
- 2) La empresa mixta evita el surgimiento de una industria de bienes de capital nacional, en su lugar favorece el surgimiento de una clase especial a su servicio: la tecnocracia privada transnacional. 144/

El que una empresa transnacional favorezca la instalación de empresas mixtas no significa que ceda terreno, sino por el contrario, logra mejores ventajas en la participación del mercado nacional, mejorando también su capacidad para acumular capital e incrementando su capacidad de presión sobre el Estado.

Como podemos ver, la idea de que no exista una clase de origen nacional que promueva el desarrollo, es totalmente falsa, lo que en realidad sucede es que la penetración masiva del capital extranjero impide su emergencia. Además, este proceso no afecta a una clase en particular, sino que moldea el desarrollo de todas e incorpora a las que se adapten a él, marginando a las restantes, es decir, se integra a la sociedad en un nuevo sistema de producción o sea, una total integración transnacional, por lo que la empresa mixta representa en última instancia una: privatización de la inversión nacional.

142/ Armand Mattelart, Multinacionales y sistemas de comunicación. México; Siglo XXI, 1977. p. 60.

143/ Theotonio Dos Santos, (1980). Op. cit. pp. 107 - 108.

144/ David Coleman, Frederick Nixon, Op. cit. p. 233.

2.3. Empresas y bancos transnacionales: un sólo
interés compartido.

La acción conjunta de los bancos y las empresas transnacionales lesiona severamente la economía latinoamericana en cuanto a la privan de la posibilidad de un sano desarrollo al extraerles a los países de la región cuanto beneficio sea posible a través de la recaudación de las ganancias generadas por concepto del servicio de la deuda, y por las remesas de capital de las empresas transnacionales hacia los países más desarrollados.

En el siguiente cuadro podemos apreciar el monto de la fuga de divisas por el pago de utilidades e intereses que en el periodo de 1981 - 1982 sumaron más de 50 000 millones de dólares.

Cuadro 22. Comparación entre los ingresos netos de capitales en América Latina y el pago neto de utilidades e intereses. (miles de millones de dólares).

Año	Ingresos Netos de Capital	Pagos Netos de Capital	Saldo
1980	29.9	19.9	+ 10.9
1981	38.0	29.1	+ 8.9
1982	16.6	36.8	- 20.2
1983	4.5	34.0	- 29.5

Fuente: El Día. México, II de enero de 1984. p. 10.

Como podemos apreciar existe un desequilibrio tremendo, ya que mientras disminuye la entrada real de capitales, la salida de ellos aumenta considerablemente repercutiendo negativamente en la economía de la región. Según la Manufacturers Hanover Trust, la fuga de capitales en América Latina entre los años 1979 y 1982 superó en mucho los 100 000 millones de dólares, co-

respondiendo más de 30 000 millones a México.^{145/}

El constante aumento de las sucursales bancarias transnacionales en América Latina favoreció la canalización del ahorro interno latinoamericano en beneficio de la expansión de las empresas transnacionales, a las que financiaban con dichos recursos, negando a la vez el crédito a la industria nacional, la que por lo general desaparecía por la falta de créditos, es decir, la canalización de los recursos nacionales en dirección de las empresas transnacionales se explica en gran medida por la proliferación de las sucursales bancarias, principalmente norteamericanas, en América Latina.

Los efectos negativos que trae consigo la acción conjunta de los bancos y las empresas transnacionales ha contribuido directamente a agudizar los problemas estructurales de la región en los últimos años, de la siguiente forma:

- a) Como resultado del otorgamiento de "nuevos" préstamos, el incremento continuo de las tasas de interés cobradas por los bancos transnacionales, y el estancamiento económico de la generalidad de los países de la región; se ha elevado considerablemente el monto de la deuda externa total a niveles "peligrosos" en virtud de que sus consecuencias comprometen, tanto al sistema económico, como a la integridad política y soberana del Estado. En 1983 el pago de intereses acaparó el 50 % del valor de las exportaciones totales de la región, además de que se tuvieron que poner en práctica variados programas anti-crisis impuestos por los bancos y las instituciones financieras oficiales, principalmente del Fondo monetario internacional.
- b) El desempleo se agravó como consecuencia de las políticas restrictivas (austeridad), tanto en el sector público como-

^{145/} Excelsior. México, 2 de enero de 1984. p. 1 y 4.

- en el privado, lo que a la vez ocasionó una baja muy marcada del producto interno bruto al caer en un 3.3 % en 1983, - lo que favoreció al mismo tiempo una baja en el ingreso per cápita en un 5.6 % en el mismo año.^{146/}
- c) A raíz de las tácticas proteccionistas desarrolladas, los efectos negativos del intercambio desigual alcanzaron sus máximas expresiones. En 1983, no obstante que las exportaciones latinoamericanas aumentaron un 7 %, los ingresos obtenidos se redujeron un 3 % en relación con el año pasado.^{147/}
- d) En 1983 se pudo observar una contracción muy marcada en la entrada de capitales a la región, ya que solamente ingresaron 4 000 millones de dólares, en cambio salieron 30 000 millones, que tenemos que sumar a los 34 000 millones de dólares que se tuvieron que pagar por concepto del pago de intereses, lo que finalmente arrojó un saldo negativo de 64 000 millones de dólares.^{148/}
- e) La inflación alcanzó límites sin precedentes, pasó de 47 % en 1982 a 68 % en 1983, aunque por países hubo elevaciones hasta por más de un 200 %.^{149/}

Al presentarse toda esta situación en el ámbito externo y al recurrir a las posibles soluciones con que cuentan los gobiernos, tales como: devaluación, mayor concentración del ingreso, - restricción del gasto público y privado, etc., a nivel interno - se generan graves problemas de carácter político y económico, como los siguientes; se da una mayor inflación debido a las políticas devaluatorias que se ponen en práctica, y por la misma razón,

^{146/} El Día. México, 7 de enero de 1984. p. 12.

^{147/} Idem. p. 4.

^{148/} Gustavo Ernesto Emmerich, "La crisis económica latinoamericana o el agotamiento de un modelo de desarrollo" en El Día. México, 12 de enero de 1984. p. 12.

^{149/} CEPAL, "Balance preliminar de la economía latinoamericana en 1983" en Contextos. No. 30. México; S P P., 25 de junio de 1984. p. 12.

las importaciones se encarecen, amén de que se incrementa el monto total de la deuda externa. También es práctica frecuente dirigir la concentración de capital hacia los sectores más ahorrativos, la clase alta, mediante la restricción de los sectores asalariados, congelando los salarios, medidas que no concuerdan con la existencia de una inflación excesiva, por lo que se produce una estanflación, es decir, hay estancamiento con inflación al mismo tiempo.

Por otra parte, también la pretendida competitividad debida a la devaluación, carece de fundamento práctico, pues si bien es cierto que teóricamente ello contribuiría a devolver el valor real a la moneda y a estimular las exportaciones, y por lo tanto a hacer más competitivos los productos nacionales en los mercados internacionales, en la realidad dicho supuesto no funciona, ya que no se da el hecho básico de que el proceso inflacionario sea menor que el devaluatorio, sino que se da una situación totalmente a la inversa, lo que finalmente conduce a agravar aún más ambos fenómenos.^{150/} Además, las devaluaciones sólo estimulan la concentración interna de capitales en beneficio de las principales empresas, las que en su mayoría son filiales de empresas transnacionales, propiciando, en consecuencia, la absorción del sector productivo nacional por parte de las mismas.

Tampoco la reducción del gasto público puede considerarse como tal, más bien es una maximización de la canalización de los recursos monetarios hacia el pago de capital e intereses sobre la deuda externa, y una vez dada esta situación, se desencadenan una serie de efectos negativos cuyas consecuencias son ya de sobra conocidas: suspensión de obras públicas, despidos masivos de personal, restricciones salariales, congelación del gasto social, aumento en los costos de los servicios que presta el Estado, aumentos a los impuestos al salario de las clases trabajadoras, -

^{150/} Gustavo Ernesto Emmerich, "La crisis económica latinoamericana o el agotamiento de un modelo de desarrollo" Op. cit. p. 12.

sobre el consumo, etc., "...si el Estado, y muchas empresas tenían ya dificultades nacidas de sus deudas externas, de la imposibilidad de importar, de las tasas de interés, etc, las dificultades de las empresas (¡para que hablar de las de los trabajadores!) se harán mayores cuando los salarios pierdan poder adquisitivo y cuando haya cada vez menos asalariados (por aumento de la desocupación): la demanda agregada cae, las empresas disminuyen su ritmo de producción, algunas cierran, muchas despiden trabajadores, la masa de desocupados crece y presiona a la baja -en precios relativos- a los salarios, la demanda agregada cae aún más, y así hasta... .." 151/

2.4. El carácter político: la renegociación de la deuda.

Hemos analizado el problema del aumento descomunal de la -
deuda externa como consecuencia de la privatización de la "ayu-
da" externa, y la mayor relación entre los bancos y las empresas
transnacionales, cabe ahora, responder la siguiente pregunta: -
¿Cuáles son sus efectos políticos sobre los países de América La
tina?. La respuesta es en extremo simple: indudablemente que -
las consecuencias políticas se hacen patentes, cuando en la rene
gociación de la deuda aparecen las claras intenciones de subordi
nar las economías de los países de la región a los intereses pri
vados extranjeros, ya que cuando se tiene que renegociar un nue
vo préstamo, los gobiernos quedan a la deriva de las imposicio
nes de sus acreedores, aceptando condiciones que comprometen se
riamente la integridad política de sus respectivos Estados, como
lo expresa Hernán Cubillo (ex-ministro de Asuntos Exteriores de
Chile): "los grandes bancos se aprovecharon y abusaron de nues
tros débiles gobiernos para conseguir los avales gubernamentales
para sus créditos al sector privado, algo que nunca habrían con
seguido en sus propios países".^{152/} Debido a ésto, los gobier
nos se ven en la necesidad de negociar directamente con los ban
cos transnacionales, por un lado, dejando el camino abierto para
una mayor penetración de las empresas transnacionales por el -
otro, mismas a las que en determinado momento se les llega a -
considerar como el único medio viable para captar divisas, aun
que en realidad, sólo se ocupen de la extracción local de los re
cursos financieros, siendo ésta tendencia, causa de la constante
presión externa a fomentar en los países deudores la idea de -
abrir por completo sus fronteras a la inversión extranjera, ya -

^{152/} El Universal. México, 4 de julio de 1984. p. 3.

que según los predicadores de esta óptica, "es preferible a estar acumulando deuda adicional, porque aquélla no conlleva la obligación de reembolso." ^{153/}

Generalizando, los gobiernos de los países menos desarrollados al verse obligados a aceptar incondicionalmente las políticas que les son impuestas, necesariamente pierden gran parte de la soberanía nacional y de su capacidad política ante estos grupos internacionales. A la inversa, los bancos y las empresas transnacionales logran una situación de clara ventaja en cuanto negocian directamente con ellos, lo que de hecho les confiere una personalidad jurídica sin precedentes. Al respecto, podemos retomar una cita anterior en la que se afirmaba que: la expansión y el grado de actividades que realizan las empresas transnacionales (y los bancos transnacionales) al interior de cada país, representa, en un plano estrictamente económico, una traba a veces infranqueable para que el Estado desarrolle libremente las actividades que le son inherentes, lo que representa por sí sólo, más que un impedimento económico, una consecuencia política para el Estado al no poder desempeñar libremente su derecho a la soberanía, siendo precisamente el momento en que se reconoce tal impedimento, cuando se confiere a estos grupos un carácter político desde la perspectiva estatal, al considerarlos como "agentes" con los que hay que negociar directamente. ^{154/} Por estas razones, en la actualidad se está haciendo costumbre en bastantes foros internacionales el considerar que la deuda "no es un fenómeno estrictamente contable que tenga criterios eminentemente financieros y ninguna otra implicación, se ha juzgado por el contrario, que tiene una naturaleza política que también debe ser considerada por la comunidad internacional." ^{155/}

^{153/} Peter Montagnon, "Los deudores pagan un alto precio" en Contextos. No. 32. México; S P F., 23 de julio de 1984. p. 9.

^{154/} Loc. cit. p. 87.

^{155/} El Día. México, 3 de diciembre de 1984. p. 13.

Además, para mantener vigente el sistema financiero de los principales países acredores, Estados Unidos y Gran Bretaña, han obligado a las naciones de la región a renegociar sus deudas bajo las condiciones que ellos mismos les marquen, y a aplicar programas de estabilización supervisados por el Fondo Monetario Internacional, el Departamento del Tesoro o el Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos, lo que por sí sólo significa la vigencia, en la estructura interna del país en cuestión, de una serie de normas de origen extraterritorial y las que incluso van en contra del interés nacional, debido a que su puesta en práctica agrava considerablemente los problemas ya existentes y genera otros de peores consecuencias aún que van desde la baja en la impresión de billetes hasta la caída del salario real, pasando por otros de igual magnitud, tales como: control de los gastos públicos, aplicación de medidas fiscales que afecten al consumo pero no al capital, recortes en los gastos sociales, des-nacionalización económica, apoyos al sector privado (especialmente al extranjero), retroceso de la participación del Estado en la actividad económica, libertad de cambio, liberalización del comercio exterior, ajustes en precios privados y en precios y tarifas del sector público, recesión económica para estabilizar las cuentas internas y externas, mayor inversión extranjera y en general una estructura fiscal injusta.

Por si lo anterior fuera poco hay que tener presente que, en la elaboración de las políticas a seguir, la opinión de los gobiernos destinatarios de la "ayuda" jamás es tomada en cuenta sino que simplemente se le impone al país tal o cual programa de "recuperación" sin considerar -al menos- si los efectos que su puesta en marcha tendrán o no repercusiones negativas. Con el propósito de ejercer mayor presión sobre los países solicitantes, en varias ocasiones los bancos transnacionales se han dado la importancia de negar una renegociación de la deuda o un financiamiento adicional, lo que ha colocado prácticamente a los respec-

tivos gobiernos, "entre la espada y la pared", ya que en tal caso la situación financiera de sus países se desploma casi por completo, por lo que se ven obligados, en caso de celebrar un nuevo convenio (lo que siempre sucede), a aceptar las condiciones de las que ya hemos hablado. Por ésta razón en menos de dos años se han tenido que renegociar alrededor de 70 000 millones de dólares (22.5 % de la deuda total de América Latina) bajo las condiciones que han querido los banqueros, generalmente cobrando intereses más altos, por ejemplo, en 1983 por concepto de renegociación de la deuda se cobró una tasa de interés de 14 %, que era casi 4.5 puntos más alta que la tasa de interés vigente en el mismo año, lo que significó una ganancia adicional para los bancos de 4 000 a 5 000 millones de dólares.^{156/} Imponen además tres condiciones básicas en la negociación:

- 1) Diferenciar la deuda oficial con instituciones intergubernamentales y la deuda que se relaciona directamente con los bancos privados.
- 2) Asignar la más alta prioridad al pago del servicio de la deuda bancaria.
- 3) El servicio de las obligaciones privadas no debe sufrir alteraciones en lo que concierne al plan de pago de amortizaciones e intereses.

Como podemos observar, todas son medidas encaminadas a garantizar a los bancos el pago de sus préstamos, y a proteger la expansión de las empresas transnacionales a través del financiamiento internacional (punto 3) el que, como ya hemos visto, finalmente va a caer a la órbita de las obligaciones del Estado.^{157/}

La otra alternativa de financiamiento, el otorgado por las fuentes oficiales de crédito internacional (BIRF, FMI, AID, BID, etc), además de que no responder proporcionalmente a las necesi-

^{156/} Carlos Ramírez, "Latinoamerica sólo solicita créditos para poder pagar los intereses de sus deudas" en El Universal. México, 20 de junio de 1984. p. 18.

^{157/} Vid. supra. p. 58.

dades de capital de los países menos desarrollados, tampoco representan una garantía para mantener la integridad política y soberana, debido a que en dichas instituciones el peso de los Estados Unidos se deja sentir abiertamente, y no es de nadie desconocido que a sus instancias se ejercen presiones para condicionar el financiamiento de proyectos de desarrollo basados en la promoción de la participación irrestricta de las empresas transnacionales, además de que la totalidad de los programas de "recuperación" puestos en práctica tienen como último fin también, garantizar a los bancos el pago de sus préstamos.

Desde el punto de vista económico, las consecuencias son por demás sabidas, América Latina cada día compromete más su propio crecimiento económico en tanto destina una parte mayor de las pocas divisas que logra obtener en su tambaleante comercio internacional para poder pagar el servicio de su deuda externa, tal y como podemos apreciar en el cuadro siguiente:

Cuadro 23. Aumento del servicio de la deuda, como porcentaje de las exportaciones en algunos países.

País.	1977	1980	1983
	%	%	%
Argentina	7.6	22.0	51.0
Brasil	18.9	34.1	43.5
México	25.4	23.1	38.0
Venezuela	4.0	8.1	19.0
Perú	17.9	16.0	31.5
Chile	13.7	19.3	37.5
Bolivia	9.9	24.5	35.5
Colombia	7.4	13.3	21.5
Costa Rica	7.1	18.0	43.5
Uruguay	9.8	11.0	32.5

Fuente: Contextos. No. 30. 25 de junio de 1984. p. 20.

Carlos Ramírez nos describe un panorama general de la situación que priva en América Latina a raíz de la puesta en marcha de los diferentes programas desarrollados por los bancos transnacionales y las instituciones oficiales de crédito, supuestamente para lograr una recuperación económica:

- a) En México, austeridad y desplome de lo ganado en la época de auge, pobreza masiva e inquietud social.
- b) En Brasil, orilló a los pobres a invadir las ciudades y a asaltar tiendas y mercados en busca de comida en una verdadera revuelta de marginados.
- c) En Argentina, colocó al gobierno al borde de la ruptura social y llevó al país a la represión militar más sangrienta de los últimos tiempos.
- d) En Venezuela, acabó con el "milagro petrolero" e hizo perder las elecciones a los socialcristianos, además de hundir al país en una crisis sin salida, en el corto plazo.
- e) En Chile, provocó las protestas sociales más severas desde el golpe de Estado de los militares en 1973, orillando a los chilenos a arriesgarse a la represión por sus protestas.
- f) En Perú, radicalizó las fuerzas políticas y aisló al gobierno civil.
- g) En Bolivia, estuvo a punto de provocar un nuevo golpe de Estado, situación que se salvó cuando el gobierno civil rechazó al Fondo Monetario Internacional.
- h) En Costa Rica, descubrió el verdadero rostro del gobierno aliado a los intereses de Estados Unidos.^{158/}

^{158/} Carlos Ramírez, "Deprimen las políticas del Fondo Monetario Internacional las expectativas de mejoramiento social" en El Universal. México, 21 de junio de 1984. p. 1.

Consideremos el problema desde otro ángulo:

Debido a la tendencia nacionalista que se desarrolló en América Latina, principalmente en la década de los años 1960, ha aumentado la necesidad por parte de los gobiernos de tener un mayor control sobre los recursos naturales de sus países, especialmente de los no renovables, tendencia que chocó lógicamente con los objetivos de las empresas transnacionales que se localizaban en esos sectores. Debido a esto han ido supliendo sus métodos de acción en favor de la tecnología y el capital para el procesamiento industrial de las materias primas, es decir, la empresa transnacional ha tenido que desarrollar nuevas estrategias a la luz de los cambios en las condiciones políticas y económicas que suceden en la región, tal y como lo expresó en su ocasión David-Rockefeller: "es necesario aceptar con paciencia y comprensión - el nuevo nacionalismo emergente en América Latina... e instrumentar políticas que estén de acuerdo con ésta nueva realidad".^{159/} Desde entonces el procesamiento local de las materias primas se ha vuelto cada vez más importante por lo que éstas empresas, para el mejor logro de sus objetivos, han tenido que introducir en su relación con los gobiernos de los países en los cuales se instalan, nuevos esquemas de control y arreglos contractuales (riesgo compartido, empresas mixtas, etc.), así como desarrollar nuevas tecnologías que incrementen al máximo la productividad en sus instalaciones, demostrando así su gran flexibilidad de adaptación, además de que su papel se ha incrementado notablemente gracias al interés que comparte con la banca transnacional en maximizar los logros de la acumulación del capital, lo que ha facilitado su establecimiento en la casi totalidad de los sectores productivos de bienes y servicios, y gracias al grado tan alto de expansión que lograron -tanto a nivel interno como externo-

^{159/} Luciano Martins, Op. cit. pp. 430 - 432.

acumularon una capacidad de decisión que podía compararse, incluso, a la del Estado, en virtud de que al poner en práctica alguna medida desarrollada desde la perspectiva global, que aún hoy en día las caracteriza, desencadenaban consecuencias que tenían efectos directos en todos los niveles: económicos, políticos y sociales, lo que las condujo en determinado momento y debido a una serie de circunstancias especiales,^{160/} a querer tener un papel más activo en la vida política del país en el cual se encontraban instaladas, con el propósito de adecuarlos de acuerdo a sus necesidades. A éste respecto la historia nos recuerda el caso clásico de la International Telegraphic and Telephonic (ITT)-en Chile.^{161/} En la actualidad -debido a todo lo que hemos venido analizando-, la participación política no se entiende en el sentido de derrocar o no a gobiernos constitucionalmente establecidos, sino como la acción conjunta del Estado, por un lado, y de los bancos y empresas transnacionales, por el otro, en la delineación del modelo de desarrollo a seguir, y en cuya relación: la participación del Estado como ente soberano tiende a desaparecer. Es decir, el desarrollo es un proceso que ya no está en manos de los gobiernos nacionales, sino en las concesiones que hacen a los bancos y empresas transnacionales a través del elemento que distingue ésta nueva era: la negociación política.

Podemos decir entonces que; se ha producido una evolución en el seno de la empresa transnacional, pues se ha desarrollado a niveles tan altos que su concepción actual, se separa por completo de una simple interpretación donde se le considere como agente cuya función sea llevar a cabo las políticas de su Estado de origen y por lo mismo, está por demás considerar a la transnacionalización como un esfuerzo del imperialismo tradicional -pues si bien, los Estados de origen de las empresas transnacionales se mostraban accesibles a proporcionar todo género de apoyos,

160/ Vid. supra. pp. 86 - 89.

161/ Vid. supra. p. 91.

posteriormente, conforme se operaba su desarrollo y expansión a nivel mundial, llega el momento en que se vuelve autónoma, aún - de su propio Estado, evolucionando libremente e implementando - cambios en la forma de apropiación del capital, cambios que Lich- tensztejn expresa así: "a nuestro modo de ver, las fuerzas motri- ces de la transformación en curso, salvo excepciones, no parecen provenir de modificaciones sustanciales de la estructura produc- tiva propiamente dicha, sino de la reorganización que sobre ésta misma estructura se establece por recomposición de la propiedad- y control de capital. La originalidad del proceso de reestructu- ración residiría entonces en el impulso histórico que, por medios políticos se está dando a la centralización monopólica del capi- tal en escala nacional e internacional".^{162/} Lichtenstejn ha - bla acerca de una reestructuración, pues en efecto, no se está - produciendo ningún cambio drástico, pues el proceso actual no se originó de manera espontánea, sino que es el resultado de las - tendencias acumuladas desde el momento mismo del establecimiento de las empresas transnacionales a lo largo de toda América Lati- na.

La expresión de que en la actualidad los bancos y las em- presas transnacionales van más allá que la simple planeación de- objetivos meramente económicos es hecha así: "la expansión de - las utilidades, los incrementos en la producción y en la eficien- cia, los resultados de programas de investigación industrial y - la ampliación de los mercados efectivos, son algunos de los fac- tores que más contribuyen a la formación de grandes conglomerados, cuyos riesgos son, por mucho, bastante mayores que los de - un simple monopolio. Se trata de la fusión -operada por la "mano- invisible" del desarrollo- del poder económico y del poder políti- co, en una alianza que tiende a consagrar el reino del progreso- material(...) tal proceso implica importantes costos sociales, -

^{162/} Samuel Lichtenstejn, "Internacionalización y políticas - económicas en América Latina". en Comercio Exterior. Vol. 32 No. 7. Banco Nacional de Comercio Exterior. México, ju- lio de 1982. p. 739.

que se incrementarían por la fuerza política, en aumento de un poder económico que se incrementa día con día. Los beneficios económicos -materiales- no pueden encontrar justificación si consideramos los efectos devastadores, tanto en lo político como en lo social, a que conducirían un sólo puñado de empresas".^{163/}

Como podemos observar, se está formalizando una estrategia que responda, por un lado, a una mayor acumulación de capital, y por el otro, a las demandas de mayor independencia provenientes de los países menos desarrollados, a los que en realidad hace todavía más dependientes, además de que se consagra ante éstos como un elemento propiciador de desarrollo, pues la crisis por la que atraviesan los obliga a reconsiderar su oposición ante la entrada masiva de la inversión extranjera, e incluso debido a las constantes presiones por parte de las fuentes oficiales de financiamiento, la favorece abiertamente ya que ve en ella, (o así se lo hacen ver), el elemento a través del cual satisfacer sus necesidades de capital y exportación.

Conforme crecen y se favorecen las actividades de las empresas transnacionales a nivel interno y externo, su potencial político también va en aumento, pues al participar conjuntamente con el Estado, tienen la ventaja de actuar jurídicamente en el marco de los compromisos internacionales asumidos por el gobierno, lo que en sí representa un gran triunfo para ellas, pues su participación se torna prácticamente imprescindible en todos los sectores de la actividad económica.

La acción conjunta de los bancos y las empresas transnacionales los coloca en excelente posición para imponer condiciones a los gobiernos en lo que se refiere a sus actividades, como inversiones y el lugar donde realizarlas, desde éste punto de vista autores como Cesar Sepúlveda sostienen que las empresas transnacionales deben ser consideradas ya como: Sujetos de Derecho In

^{163/} Martín Borge, "Más allá del monopolio" en El Día. México, 15 de junio de 1983. p. 5.

ternacional, en la medida en que "sus actos y sus efectos trascienden más allá del Estado que les dió capacidad legal y personalidad, pues celebran contratos directamente con los gobiernos, crean empresas de riesgo compartido con las empresas estatales, reciben concesiones, participan oficialmente en el desarrollo de un país, etc." además de que, "su impacto político, económico y jurídico es cada vez más perceptible y afectan, a veces, gravemente la situación y el comportamiento de muchos sujetos soberanos." ^{164/}

En vista de lo analizado anteriormente podemos establecer la diferencia entre el papel actual de las empresas transnacionales y el papel que desempeñaban tradicionalmente, pues ahora en el logro de sus objetivos ya no usa siempre los métodos convencionales de gobierno, o el de recurrir a la protección directa de sus Estados de origen, pues la preponderancia que han adquirido lo hace innecesario, en cambio, su lugar ha sido tomado por la negociación directa con el gobierno, negociación que reviste matices políticos en vista de que se aplican normas desarrolladas conjuntamente, lo que en sí, representa una evolución de la empresa transnacional en cuanto logra métodos más eficaces que le garanticen su permanencia, no sólo en la estructura interna del país en el que se encuentra, sino en la estructura económica internacional, y a la vez sustentar una política que le permita eliminar en mayor medida los conflictos que su actividad le acarrea con el Estado. Por esta razón Theotonio Dos Santos afirma que, "los dirigentes de las empresas transnacionales se convierten progresivamente en una burocracia internacional, lo que ocasiona que la oligarquía tradicional nacional se convierta casi en un sector residual, y la burguesía industrial se convierta en socia minoritaria." ^{165/} A medida que las empresas transnacionales se apoderen de las actividades claves de la economía, su poder político aumentará, en la medida en que las tomas de decisiones más importantes deberán contar con la anuencia del capital extranjero.

^{164/} Cesar Sepúlveda, Derecho Internacional. México; Porrúa, - 1981. pp. 495 - 496.

^{165/} Theotonio Dos Santos, (1978). Op. cit. pp. 34 - 40.

2.4.1. El papel del Estado en la concepción transnacional.

Cuando se habla de la pérdida de la capacidad política del Estado frente a las empresas transnacionales, no significa que - en algún momento se esté afirmando la pérdida de su capacidad para dirigir la acción de sus instituciones, pero sí en cambio significa un debilitamiento de su capacidad como sujeto empresarial ante ellas. Tampoco implica que en la medida en que estas empresas vayan acumulando mayor poder político, tengan como objetivo-final regir constitucionalmente a algún país.

El aumento de la capacidad política de las empresas transnacionales debe entenderse en este contexto como la mayor facilidad para negociar y reelegar aún más la participación del Estado en el mercado nacional e internacional e inclusive eliminarlo como competidor, así como moldear su participación a favor de sus propios intereses. Estas afirmaciones no son del todo nuevas, - aunque su importancia actual radica en que sus consecuencias se pueden llevar a los niveles más altos, al grado de que un Estado fuerte, constitucionalmente hablando, pueda tener nula capacidad para controlar las actividades de este tipo de empresas, generando así, las condiciones más propicias para una total desnacionalización del sector productivo, como es la tendencia actual de - los países denominados de "reciente industrialización" (Brasil, México y Argentina en América Latina; Corea, Singapur, Taiwan y Hongkong en Asia), cuyos Estados tienen que ceder, en favor de - las empresas transnacionales, una parte mayor del papel que juegan en el proceso de desarrollo económico en cada país, debido - a la ausencia de alternativas de tipo nacional para la prosecución de dicho desarrollo.

Ahora bien, si el continuo desarrollo de la inversión extranjera en América Latina ha llegado a los niveles que se han venido planteando, ¿Cómo se explica el hecho de que en algunos países, donde esta tendencia es más aguda, el Estado aún desempeña una función política que en muchas ocasiones cuestiona a las empresas transnacionales? A este respecto, Vania Bambirra nos dice: "hay que tener en cuenta, que si las clases dominantes nacionales aceptan esta situación, en nombre de la preservación del sistema, el imperialismo también tiene sus intereses sustancialmente vinculados a esta preservación. Tal hecho otorga a las clases dominantes nacionales un margen de maniobra frente al imperialismo y les permite desarrollar, en algunos momentos, en provecho propio, una serie de políticas con una autonomía relativa. Esta autonomía relativa consiste en la posibilidad que tienen las clases dominantes de los (países menos desarrollados), en circunstancias especiales, de hacer vigentes algunos de sus intereses propios que son contradictorios con los del imperialismo. Sucede así, especialmente en las situaciones críticas más agudas del sistema, cuando las burguesías dependientes necesitan desarrollar toda una serie de medidas políticas y de política económica con el objeto de superar dichas crisis y de expandir y hacer más efectiva su dominación. En general, éstos son también los momentos en que el movimiento popular, está a la ofensiva en contra del sistema, acosando a las clases dominantes a través de sus reivindicaciones. Las burguesías dependientes tratan entonces de desarrollar toda una serie de chantajes hacia el imperialismo, buscando a través de él concesiones y beneficios y tratando de fortalecer su capacidad de maniobra. Para esto se utiliza la amenaza del movimiento popular, frente a la cual se plantea la necesidad de fortalecer el sistema de dominación en el nivel nacional." ^{166/} Continúa; "Pero por mayores que sean las posibilida -

166/ Vania Bambirra, El capitalismo dependiente latinoamericano. México; Siglo XXI, 1980. pp. 107 - 108.

des de las clases dominantes dependientes, de poder aumentar su autonomía frente al imperialismo, en períodos históricos específicos, y sirviéndose de coyunturas internas e internacionales favorables, éstas jamás serán suficientes como para poner en jaque el funcionamiento del conjunto de las empresas transnacionales - ubicadas en los sectores claves de la economía ni concederán las condiciones de actuar en base a una línea política realmente independiente." 167/ además, "...las burguesías dependientes ya - han comprendido que no pueden cuestionar el imperialismo sin - cuestionar su propia existencia como clase. Y es por esto que se conforman con su mero papel de clases dominantes-dominadas, como socias menores del imperialismo. Para mantener esta situación, - las burguesías dependientes están dispuestas -como ya lo han de - mostrado históricamente- a reprimir, por todos los medios a su - alcance a las clases que le son antagónicas y llegar incluso a - adoptar formas de regímenes neonazistas, como ya lo indica el ca - so brasileño." 168/

De lo anterior se desprende que: los gobiernos de aquéllos países que favorezcan una mayor integración transnacional se enfrentarán a la necesidad de constituir Estados más fuertes, desde el punto de vista del control de las instituciones -y por lo tanto de la sociedad-, con el fin de garantizar la seguridad a - las inversiones de las empresas transnacionales, a las que favorecerán casi irrestrictamente a pesar de que exista un marco jurídico que regule, supuestamente, sus actividades.

Conforme la empresa transnacional desarrolle con mayor - fuerza un poder superior al actual, tendrán una mayor capacidad - para enfrentarse a las decisiones gubernamentales, "este poder - se expresa en el hecho sin precedentes de que tienen capacidad - para elegir el espacio político en el que desean operar. Esto se refiere tanto a sus insumos como a la producción, a las ventas y

167/ Idem, pp. 109 - 110.

168/ Ibidem p. 112.

a la obtención de recursos financieros, gerenciales y técnicos, - (...), es precisamente su capacidad de escapar a la soberanía de cada Estado lo que implica una situación radicalmente diferente - de las que tenían las grandes corporaciones monopólicas o de las que tienen actualmente los grupos financieros que operan en un - sólo país." ^{169/} Aquí se utiliza el término "escapar" desde dos - puntos de vista diferentes:

- 1) Como una capacidad a ser menos vulnerables a las presiones - políticas y a la acción estatal, debido a que cada filial no es más que una parte del complejo total de la empresa transnacional.
- 2) Por el simple hecho de la facilidad de poder mover de un lado a otro sus instalaciones y dependiendo de la importancia que ocupe en la estructura productiva, puede tener una posición - preponderante ante la incertidumbre de los efectos económicos que su salida pueda ocasionar en el país en el que se encuentra instalada.

Por estas razones, "el tipo ideal de transnacionalización - exigiría un mercado abierto, sin otras fronteras que las de la ló - gica y las necesidades del capital transnacional. En parte este - parece un sueño realizado, como lo demuestra la notable movilidad del capital, así como su independencia respecto a la política de los Estados nacionales. Dicha impresión se acentúa si se piensa - que el dinamismo de las grandes corporaciones monopólicas desafía incluso el divorcio entre los bloques 'capitalista' y 'socialis - ta', al conquistar una cierta capacidad de penetración en los mer - cados internos de los países de este último bloque." ^{170/}

169/ Raúl Trajtenberg, Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional" Op. cit. p. 722.

170/ Gonzalo Varela, "Transnacionalización y política" en Comer - cio Exterior. Vol. 32. No. 7. México; Banco Nacional de Co - mercio Exterior, julio de 1982. p. 728.

Lo anterior significa que: "en esta nueva fase de la evolución transnacional, el Estado tiende a perder progresivamente el control como órgano regulador de los mecanismos de acumulación y, en general, como eje de referencia de las relaciones de dominación entre clases, tanto a lo relativo a las relaciones de hegemonía y oposición interna entre grupos y fracciones de clase, como la confrontación internacional" 171/

En consecuencia, se puede concluir que: el Estado y el espacio político, en lo futuro, conservarán sus rasgos y funciones de dominación, pero dentro de parámetros exigüos y con cierta pérdida de autonomía, lo que fortalecerá, por el contrario, el aspecto político nacional e internacional de la empresa transnacional.

171/ Raúl Trajtenberg, Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional" Op. cit. p. 726.

3. Incremento de la penetración transnacional: el caso de México.

Actualmente las empresas transnacionales se encuentran en un momento donde su expansión se deja sentir en casi todos los rincones del orbe y en todas las actividades, y cuyas consecuencias se expresan en gran medida en América Latina, región de la cual se ha seleccionado un país que, por sus características, puede servirnos como un parámetro que nos muestre la situación que impera en los demás: México; por ser éste un país donde, en la actualidad, se presenta con mayor fuerza la tendencia a permitir la entrada, casi irrestricta, a éstas empresas. Dicha tendencia se origina, en parte, debido a las constantes presiones externas a las que se enfrenta, en el sentido de abrir completamente sus fronteras a la inversión extranjera. En este sentido se puede mencionar, por ejemplo, las declaraciones de David Rockefeller al referirse a las inversiones extranjeras en el país: "Es evidente (...) que el gobierno de México está consiente de la importancia que revisten las inversiones extranjeras para ayudar al país a superar la situación actual. En lo personal, sentimos que es una de la áreas que podrían actualizarse para hacer la inversión en México más atractiva al capital extranjero. Concretamente, si éste país lo considera conveniente a sus intereses, podría modificarse la proporción de dichas inversiones." ^{172/} En el mismo sentido podemos mencionar también a Orville Freeman, representante de la Business International Corporation (organización que agrupa a las 70 empresas transnacionales más importantes del mundo), quién ha afirmado, al referirse a la inversión -

^{172/} El Universal. México, 20 de febrero de 1985. p. 1.

extranjera en el país que, "si México desea atraer la atención de los inversionistas extranjeros, es necesario que cambie la Ley de Inversiones Extranjeras, o de lo contrario, el país no tendrá ningún atractivo para la inversión." ^{173/} Por otro lado, la causa del comportamiento mexicano se debe en gran medida a la crisis económica que atraviesa la nación, lo que obliga al gobierno a considerar seriamente las posturas mencionadas anteriormente, lo que quizás a orillado, también, a altos personajes del sector público a expresar la "conveniencia" de abrir totalmente las fronteras mexicanas a la inversión extranjera, y peor aún, a proponer que se aumenten los porcentajes de su participación, "si es necesario", hasta el 100 %. ^{174/}

Este problema, aparte de sus consecuencias económicas, reviste también un carácter político, pues el gobierno se enfrenta ante el dilema de:

- 1) Cambiar en esta dirección la Ley de Inversiones Extranjeras, con lo que se eliminaría la dualidad que resulta de que, por un lado se esté promoviendo en tal sentido la entrada de inversionistas extranjeros poniendo gran énfasis en lo propio y la amplitud de las garantías que se les ofrecen en el país, y por otro lado la existencia de normas, que pese a sus fallas, están restringiendo notablemente su participación en el ámbito interno. En el caso de optar por esta alternativa, se estaría operando un claro retroceso en el largo proceso histórico que ya caracteriza al Estado mexicano en materia de regulación de la inversión extranjera, significando a la vez una pérdida irreparable de una parte de su soberanía.

173/ El Día, México, 12 de enero de 1983. p. 5.

174/ El Día, México, 28 de junio de 1983. p. 5.

- 2) Favorecer a la inversión extranjera aún sin realizar cambios en la mencionada Ley aumentando el monto de su participación, lo que equivaldría a aceptar tácitamente su abandono y, por lo tanto, aceptar la incapacidad gubernamental ante las empresas transnacionales, esto sin tomar en cuenta que se estaría actuando fuera de los marcos jurídicos establecidos al caso.

La causa de un comportamiento tal, se encuentra en la irrevocabilidad del hecho de la imposibilidad de continuar con una política de endeudamiento masivo a ultranza de la década de los años 1970, ya que en la actualidad es una práctica que ha llegado a niveles sumamente peligrosos en lo que va de la presente década. Ante esta realidad, el país ha iniciado lo que se puede calificar como un intento "desesperado" y "riesgoso" en tanto aplica soluciones a sus problemas, que van en contra de su propia integridad económica y política al fomentar una asociación más estrecha con el capital trasnacional, pues compromete su futuro esperanzado en que dicha unión produzca el "milagro" que lo saque del "atolladero" económico en que ha caído, olvidando a propósito, la vasta experiencia histórica que demuestra que si bien, en un primer momento, las empresas transnacionales propician cierto crecimiento económico, posteriormente se convierten en verdaderas "bombas" que "succionan" inmisericordemente los ya de por sí escasos recursos con los que cuenta el país donde se instala.

Como un intento de "encubrir" esta dura realidad, se ha dicho en repetidas ocasiones que, la promoción de dicho acercamiento será dirigido sólo hacia las áreas económicas no prioritarias estratégicamente para el desarrollo del país. Esto por sí sólo no representa un remedio que proporcione alguna calma ante la gravedad de la situación que representa esta nueva "oleada" de inversiones extranjeras las que son, ahora, promovidas directamente por el Estado, con lo cual su permanencia en la estructura

económica mexicana queda asegurada por completo.^{175/} El peligro consiste en que -como ya se ha analizado-, el Estado ha sido y es incapaz hoy en día para controlar las acciones de las empresas transnacionales, mucho menos para dirigir las hacia los sectores que le convengan, en este caso, los sociales, pues no representan ningún incentivo para los intereses lucrativos de tales empresas.

De lo anterior se desprende que, si el Estado pretende favorecer a mayor nivel la entrada de más inversiones extranjeras, tendrá que ceder más posiciones en favor de una mayor integración transnacional. Prueba de esto lo constituye el claro ejemplo de la venta de las acciones que el Estado poseía en Renault y Vehículos Automotores de México (VAM) a inversionistas franceses. La venta a los nacionales de este país pretendió ser un intento de diversificar la dependencia que tradicionalmente nos ata a los Estados Unidos, no obstante es importante señalar que; no importa a quién se haya vendido, la dependencia siempre será tal, así provenga de franceses, japoneses, alemanes, etc., -pues todos tienen en mente la consecución de un mismo objetivo: -la maximización del proceso de acumulación del capital, aún por encima de los intereses nacionales de los países donde lleven a cabo sus funciones. Volviendo al caso de la Renault y VAM, el Estado tenía una participación en la primera de 60 % y en la segunda del 95 % aunque en el mercado de automóviles su participación era pequeña, si tomamos en cuenta que las casas americanas, japonesas y alemanas generaban el 85 % de la producción total, de la cual el 62 % era producida por Chrysler, Ford y General Motors. -La importancia fundamental que tiene esta venta es que con ello: se cierra por completo un círculo de integración a favor del capital transnacional en la industria automotriz al quedar en un 100 % en poder de la inversión extranjera.

^{175/} Cabe señalar a este respecto las constantes giras (por los países más desarrollados) del Secretario de Relaciones Exteriores de México, Lic. Bernardo Sepúlveda Amor, así como de otros funcionarios, con el objeto de promover la "conveniencia" de invertir en México.

Posteriormente, en marzo de 1984 el Estado pondría a la venta 339 empresas que habían pasado a su poder conjuntamente con la nacionalización de la banca, de las cuales "varias se consideraban como claves para el nivel general de precios, otras apuntaban al corazón de las transnacionales en la industria alimentaria, las había relacionadas con sectores fundamentales, como la industria electrónica, la química, la metalmecánica, bienes de capital, etc. Otras muy lucrativas, como las compañías de seguros y formaban parte de los grupos de poder empresarial."^{176/} En el cuadro siguiente podemos apreciar algunas de estas empresas y el porcentaje de la participación que de las mismas poseía la banca:

Cuadro 24. Porcentaje de la participación bancaria en el capital de algunas empresas nacionalizadas.

Empresa	Número de Acciones propiedad de la banca	Participación en el capital %
Fondo de Inversiones Banamex	41 860 789	59.80
John Deere	2 202 912	49.00
Seguros América Banamex	3 674 401	76.55
Aeroperpersonal	1 069 999	99.99
Asbestos de México	3 486 363	54.90
Camino Real	3 165 452	75.36
Anderson Clayton	1 752 774	30.11
Frisco	86 163 618	68.93
Bayer Industrial Ecatepec.	100 799	30.00
Celanese Mexicana	8 319 732	14.09
Mínera Terramex	253 000	50.60
Promotora Editorial	459 999	35.17

Fuente: El Día, México, 10 de marzo de 1984. pp. 10 - 13.

^{176/} El Día, México, 16 de marzo de 1984. p. 5.

Sin más comentarios, la venta de las acciones de dichas - empresas representó una clara retracción de los logros obtenidos con la nacionalización de la banca, pues se regresaron las mismas a sus antiguos propietarios.

Recientemente (febrero de 1985), el Estado ha vuelto a manifestar su intención de poner nuevamente a la venta otro "lote" de empresas controladas directamente por él, ésta vez poniendo a "consideración" de los inversionistas 236 empresas de su propiedad. Nuevamente se manejaron los mismos argumentos que se utilizaron al proceder con las ventas anteriores: "...sólo se venderán - aquéllas empresas que no son redituables o que no cumplen con - una tarea de interés social..." ^{177/} Suponer que en la práctica - se observará dicha regla es, caer fuera de la realidad, tal y como lo han hecho notar importantes representantes de la iniciativa privada (la que, cabe mencionar, ha recibido con beneplácito - la noticia), "...la venta de algunas empresas propiedad del Estado es, una buena manera de disminuir el gasto público y echar la carga a quién la debe tener, es decir, a los particulares, que - deben ser quienes se dediquen a las cuestiones de la economía de manera directa, (...), pero sólo se comprarán aquéllas empresas - que sean rentables..." ^{178/}

La verdad del asunto "recorre" un camino diferente al planteado oficialmente, ya que; la puesta en venta de las empresas - propiedad del Estado constituye un mecanismo más, de la serie de métodos puestos en práctica para contrarrestar la crisis económica, ya que con ello se pretende reducir el gasto público y fomentar el ahorro, medida que se suma a otras de la misma orientación,

^{177/} Declaración de los senadores: Victor Manzanilla Schaffer, - Norberto Mora Plancarte y Armando Trasviña Taylor.
El Universal, México, 8 de febrero de 1985. pp. 1 y 15.

^{178/} Declaración de Adán Elizondo, presidente del Centro Patronal de Nuevo León.
El Universal, México, 8 de febrero de 1985. p. 3.

tales como: restricción del gasto público, restricciones salariales, etc.^{179/} A la vez, se pretende garantizar la expansión del sector industrial a costa, nuevamente, del Estado, esta vez no con un mayor endeudamiento externo, sino con un abandono de su participación en las actividades productivas de la economía, por ejemplo; textiles, hoteles, inmobiliarias y de pesca; no obstante que se argumente que la venta tiene como único objetivo "evitar que el gobierno esté inmiscuido en actividades empresariales de carácter no primordial",^{180/} ya que sería utópico creer que la iniciativa privada se iba a encargar de comprar empresas que no reditúan un beneficio monetario inmediato.

Lo que en verdad se pone de manifiesto con esta venta es: la incapacidad del Estado para competir en el mercado interno del país, pues, aunque si bien es cierto que dichas empresas acusan serias dificultades provenientes de su estructura administrativa, también lo es su incapacidad total para competir con otras empresas en los mismos ramos.

Algunas empresas que se pondrán a la venta son, entre otras:

Los 61 ingenios controlados por Azúcar S.A., R T C, Radio S.A., Estudios América, Acros, Fertilizantes Fosfatos Mexicanos, Consorcio Minero Benito Juárez Peña Colorada, Garci Crespo, Bujías Champion, Hilos Cadena, Hilados Guadalajara, Comercial de Telas, Compañía Textil Mexicana, Fideicomiso Puerto Vallarta, Mármoles del Valle del Mezquital, Proveedor Conafrut, Grandes Motores Diesel, Mexicana de Motores Eléctricos, Azufrera Panamericana, Compañía Carbonera La Saucedá, Compañía Explotadora del Istmo, Compañía Minera -

^{179/} En 1984, por ejemplo, se destinó a estas empresas más de un billón de pesos, dinero que se pretende ahorrar con la venta.

El Universal, México, 9 de febrero de 1985. p. 3.

^{180/} El Universal, México, 8 de febrero de 1985. p. 13.

de Guadalupe, Compañía Minera La Florida de Múzquiz, Compañía Minera Santa Rosalía, Exportadora de Sal, Minerales - Monclova, Aceros Esmaltados, Alimentos Balanceados de México, Ballsa Rossini, Chapas y Triplay, Envases Latinoamericanos, Estructuras de Acero, Estufas y Refrigeradores Nacionales, Fábricas de Papel Tuxtepec, Fermentaciones Mexicana, Fundiciones de Hierro y Acero, Manufacturera Gar-Go, Mecánica Falk, Avios de Acero, Algodonera Comercial Mexicana, Inmobiliaria Hotelera Nuevo Sol, etc. ^{181/}

Lo importante de esta venta es que se ha manifestado en repetidas ocasiones que, "no hay ningún inconveniente en que se acepte inversión extranjera en las paraestatales que pondrá a la venta el Gobierno Federal." ^{182/} Con esto, se da la posibilidad al capital extranjero para incrementar el porcentaje de su participación, ya que al tener la misma oportunidad que los nacionales en la compra de las empresas mencionadas, lógicamente, tomando en cuenta su gran potencial económico, estarán en mejor condición de adquirir aquéllas que sean más rentables. Otro indicio que muestra que su estancia se cimentará aún más en la estructura económica es el hecho de que se afirme que: "nuestro país está dispuesto a autorizar la inversión extranjera en forma mayoritaria a I B M o a cualquier otro inversionista extranjero que esté dispuesto a realizar una inversión verdaderamente significativa." ^{183/} Con este tipo de declaraciones se abre totalmente las fronteras del país al capital extranjero, debido a:

- 1) Al aceptar una participación "mayoritaria" (única) del capital extranjero, se está dejando a un lado la Ley de Inversiones extranjeras, hecho largamente esperado por los inversio-

^{181/} Idem. pp. 1 y 13.

^{182/} Ibidem. 13.

^{183/} Ibidem.

nistas de los países más desarrollados, pues ello les conducirá a la obtención de mejores logros en el proceso de acumulación de capital, además de que solidifican, así, las bases para garantizar la estancia permanente de sus empresas transnacionales. En consecuencia, las empresas de este tipo podrán fijar los lineamientos a los que deberá ajustarse el mercado nacional en lo que se refiere a precios, producción y distribución.

- 2) Al desaparecer el Estado como ente empresarial, éste tendrá menores posibilidades de ejercer algún tipo de presión sobre las transnacionales ya que, precisamente, su desaparición significa aceptar su total incapacidad ante la competencia generada, principalmente, por ellas, y si se suma este hecho a la mayor disponibilidad del Estado para favorecerlas "mayoritariamente" se observará que, la capacidad regulatoria del Estado es inexistente por completo. A la vez, deja el camino abierto para una total integración transnacional pues la iniciativa privada nacional estará mucho más propensa a ser absorbida por el capital extranjero.

La desaparición del Estado como ente empresarial es ya casi una realidad: según el Directorio de la Administración Pública Centralizada y Paraestatal, el Estado en 1983 poseía 443 empresas paraestatales, 148 fideicomisos, 64 instituciones de crédito y 16 organismos descentralizados.^{184/} El poner a la venta 236 empresas de su propiedad significa, "desahacerse" en sólo un año (la venta se realizará a lo largo de 1985) del 53 % de ellas, y si consideramos que del 47 % restante, sólo algunas reditaban aún beneficios directos (por lo que la desaparición de las no rentables es sólo cuestión de tiempo), tales como; PEMEX, CFE y el Banco de México, y estas aún con

184/ El Universal, México, 20 de febrero de 1985. p. 11.

reservas, observamos que: prácticamente el Estado no tiene ya ninguna importancia significativa como "actor" empresarial en la "escena" económica nacional.

Como el ejemplo anterior, existen a lo largo de toda América Latina muchos otros más que hacen llegar a la siguiente conclusión: actualmente en toda la región se está promoviendo la desnacionalización del aparato productivo como un medio para hacer frente a la crisis, utilizándose al respecto argumentos de costo-beneficio, lo que favorece directamente a las empresas transnacionales al ahorrarles el costo de generar una nueva industria, al comprarle directamente al Estado sus empresas.

Suponer que América Latina debe integrarse al mercado internacional y adecuarse a las leyes que del mismo emanan, no es ninguna opción viable para resolver la crisis, sino por el contrario, es un camino que conduce a introducirse, progresivamente, en un círculo transnacional que se torna cada vez más cerrado y del cual, ya no habrá salida posible en el futuro.

4. El papel del Estado en la regulación interna de las empresas transnacionales.

A nivel internacional las medidas acerca de una regulación de las actividades de las empresas transnacionales, no obstante que son demandadas continuamente por la generalidad de los países menos desarrollados, se encuentran actualmente en el olvido, como es el caso de:

- Los principios de conducta a los cuales se debería ajustar la actividad de la empresa transnacional, plasmados en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados (1974).
- La Comisión de Empresas Transnacionales y el Centro de Información del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (1974).
- Los diversos "Códigos de Conducta" emitidos por organismos tanto de la iniciativa privada como pública.
- Los intentos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).
- El "nuevo diálogo" emprendido por América Latina, que contiene una declaración de principios a los que deben ajustarse las actividades de las empresas transnacionales, etc.

La razón de los fracasos en dicho ámbito se debe principalmente a la inexistencia de un órgano internacional capaz de hacer observar determinada conducta a cualquier miembro de la Sociedad Internacional. Esta característica no se da en el plano interno donde sí existe ese órgano cuya investidura jurídica le permite intervenir directamente en los asuntos del país: el Estado, cuyo papel se podrá incrementar en la medida en que se eliminen los problemas orgánico-estructurales que impiden un funciona

miento más eficaz en materia de regulación de la inversión extranjera. Por este hecho, en lugar de ceder ante el empuje de intereses extranjeros, su participación debe cobrar un nuevo dinamismo, pues no obstante su desventaja actual, el Estado sigue siendo hasta la fecha el único medio capaz de imponer algún freno a la expansión transnacional. Su participación debe orientarse a impedir que las empresas de este tipo logren el control total de las actividades en que se encuentran localizadas, y evitar así casos como el de la industria alimentaria que está bajo su control directo en más de un 90 %, en general, y en particular, existen países donde su participación alcanza el 100 %.^{185/}

En México y Brasil por ejemplo, la participación directa del Estado en la economía es aún importante: de un 40 y 50 % respectivamente, por lo que las medidas regulatorias que al respecto se adopten pueden registrar éxitos, aunque sea de mediano alcance. Es decir, a pesar de que la ideología transnacional cosagre al Estado como una "forma anticuada", "inoperante" e "innecesaria", éste sigue siendo el más indicado para imponer algún límite a su participación en la medida en que su actuación está sólidamente respaldada por un amplísimo aparato jurídico que da legalidad absoluta a sus decisiones.

En párrafos precedentes se hizo referencia a la existencia de algunos problemas que dificultan la acción estatal para una regulación más eficaz de la inversión extranjera, esto es en virtud de que hasta hoy en día en América Latina sólo existen una gran gama de elementos jurídicos aislados que tratan casos específicos, por lo que la regulación de cada elemento tiene un fin último que se expresa de la siguiente forma:

- En lo referente a los sectores; dirigir los mayores flujos -

^{185/} Rosa Elena Montes de Oca, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana." en Comercio Exterior Vol. 31. No. 9. México; Banco Nacional de Comercio Exterior septiembre de 1981. pp. 990 - 992.

de la inversión extranjera hacia aquéllas actividades que el gobierno considere como prioritarias para el beneficio de la sociedad.

- Geográficamente; canalizar la inversión extranjera hacia las zonas designadas por el gobierno del país receptor de la misma.
- En lo tocante a la propiedad; aumentar la participación de los inversionistas locales.
- Por el lado de las adquisiciones; imponer un tope máximo al número de empresas locales que los extranjeros pueden adquirir.
- Con respecto a las exportaciones; se exige un nivel dado de exportaciones de producción basada en la inversión extranjera.
- Referente al empleo; las reglamentaciones giran en torno a imponer un límite máximo al número de extranjeros ocupados en cada empresa.
- Repatriación; determinar los volúmenes máximos de capital repatriable. ^{186/}

Por otro lado, casi la mayoría de los organismos que pretenden regular la participación transnacional se han quedado estancados con sus medidas regulatorias iniciales ó son inoperantes para cumplir la actividad que les fué encomendada. La estructura jurídica en este campo también muestra serias deficiencias para el desempeño de sus funciones, dada la duplicidad de competencias resultante de la no especificación concreta de responsabilidades para cada uno de los departamentos implicados en dicha

^{186/} Mehdi Salehizadeh, "Transnacionales y países en desarrollo: una nueva relación." en Contextos, No. 8. México, S P P., - 29 de julio de 1983. p. 20.

tarea. Los reglamentos la toman como una en sí misma, sin incertarla como parte de una gran organización internacional a la que hay que considerar desde una perspectiva global y, en base a este supuesto, desarrollar las políticas necesarias para orientar sus actividades. Como menciona Bernardo Sepúlveda: "lo que tiene de malo la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras es que, - no es un organismo autónomo, ya que corresponde a las Secretarías y Departamentos de Estado, el otorgar las autorizaciones con apego a las resoluciones de la Comisión, con lo que la decisión estomada en última instancia por personal que no conoce a fondo la forma de actuar de las empresas transnacionales", continúa, "es una competencia indecisa de Secretarías y Departamentos de Estado (...), lo que diluye en gran medida la responsabilidad del control de la inversión extranjera (...), puede suceder que dos o más dependencias del ejecutivo deban intervenir en el otorgamiento de esas autorizaciones (...), por otra parte, ni la Ley Para Regular la Inversión Extranjera, ni la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado establece una competencia definida claramente sobre los campos de la actividad económica que corresponde a cada una de las Secretarías o Departamentos en lo que toca a la autorización en materia de inversión extranjera." ^{187/} En la misma situación se encuentra la generalidad de los órganos afines en todos los países de la región. Por ejemplo, el Comité de Regalías en Colombia realizó sus mejores logros en el año de 1971 cuando evaluó 395 contratos de la siguiente forma: 61 fueron rechazados por no coincidir con el interés nacional del país, además se logró reducir el pago de regalías en un 40 %, lo que le significó un ahorro de 8 000 millones de dólares a la nación. Desde entonces su actividad se ha estancado casi por completo. ^{188/}

^{187/} Bernardo Sepúlveda, (1977). Op. cit. pp. 61 - 63.

^{188/} El Día, México, 26 de septiembre de 1982. p. 12.

En consecuencia, ante los problemas mencionados anteriormente, se desprende la necesidad inmediata de formar un grupo de economistas, empresarios públicos y privados, administradores de empresas, sociólogos, psicólogos, contadores, etc., hasta lograr un equipo que pueda captar con mayor facilidad el funcionamiento global de las empresas transnacionales, y en base a esto poder desarrollar políticas actualizadas de acuerdo a la realidad concreta del país concentrando además su acción dentro de un órgano gubernamental a nivel de Secretaría de Estado con el objeto de que puedan tener una capacidad de decisión y ejecución propia, tratándose de eliminar, así, la dualidad de funciones. Las características que dicho órgano debe poseer son, entre otras:

- La formación continua de técnicos capaces de evaluar correctamente las actividades de la inversión extranjera en todas sus manifestaciones.
- El establecimiento de un sistema legal actualizado que proporcione un mejor fundamento normativo a la acción del Estado.
- A través del estudio ininterrumpido de las actividades de las empresas transnacionales, evolucionar, al igual que ellas, en lo referente a los métodos de regulación con el fin de evitar que burlen abiertamente el control estatal.
- Establecer nexos con otras Secretarías con el propósito de obtener la información que facilite sus actividades.
- Proporcionar asistencia técnica a los empresarios nacionales.
- Analizar con mayor profundidad los efectos políticos, económicos y sociales que trae consigo el establecimiento de las empresas transnacionales y, en base a esto, decidir la conveniencia o no de su entrada al país.

El principal objetivo que se pretende con ésto es que, mediante la centralización y coordinación de todos los elementos inherentes a dicha actividad se logre una uniformidad en las políticas aplicadas para eliminar la fuga de responsabilidades en la toma de decisiones.

En México por ejemplo, la desventaja del Estado en el campo que hemos venido analizando, es ampliamente reconocida en el Plan Nacional de Desarrollo:

"...a pesar de la existencia de una ley adecuada sobre la inversión extranjera directa, no se ha seguido siempre una política sistemática en la materia, que aproveche efectivamente su contribución al desarrollo del país. En la práctica, las transnacionales han tendido con frecuencia a beneficiarse con la protección a través del uso de tecnologías y equipos obsoletos en sus países de origen, y a generar ganancias excesivas a expensas de los consumidores nacionales. No se ha podido inducir efectivamente éste tipo de inversión a promover el desarrollo tecnológico nacional, a sustituir importaciones eficientemente o a generar exportaciones con un saldo neto positivo de divisas. Además, el proceso de mexicanización de las empresas con participación extranjera ha resultado, en muchos casos, ilusorio y ha tenido efectos indeseables sobre la concentración industrial, la política de precios y sobre los recursos disponibles para la inversión (...). Estas deficiencias han resultado de una instrumentación demasiado casuística de la política de inversión extranjera, que se ha limitado a establecer su magnitud sin lograr inducir una orientación favorable. Con frecuencia, se han reducido a una simple revisión de propuestas de inversión establecidas conforme a la estrategia internacional de producción o comercialización de empresas extranjeras que no se adecuaron siempre a prioridades nacionales, sectoriales o regionales, reduciéndose el margen de negociación en la imposición de requerimientos de integración local o de cuotas de exportación..."^{189/}

Algunos autores han llegado a afirmar que, es necesaria - una unión de países para tratar el problema y negociar conjuntamente para lograr mejores ventajas en su relación con las empresas transnacionales en lo que sería una Negociación Colectiva Internacional. Sin embargo, esta idea es poco viable, dado que la diferencia de opiniones se haría sumamente notable, además de - que la cuestión de soberanía sería también un buen impedimento y, en última instancia, la solución final necesariamente debe ser - tomada por el país en cuestión, lo que resta validez a dicha colectividad, esto sin tomar en cuenta que, como ya se ha mencionado, no existe ningún órgano internacional que obligue a algún Estado a adoptar la resolución que emanara de ese grupo de países, por lo que la regulación interna, sigue siendo la mejor opción.

En suma, es necesaria una total restructuración de los - principios vigentes en materia de la inversión extranjera y de - los métodos de control al respecto, pues su expansión actual amenaza con absorber definitivamente a las economías de los países - menos desarrollados, mismos cuya visión ha sido "opacada" hasta - el grado extremo de "hacerles creer" que la dependencia es un - fenómeno que se puede eliminar con el simple hecho de ignorarla, confiando además en la "vnevolencia" de la inversión extranjera a la cual se está promoviendo ampliamente. Es absolutamente necesario, también, dinamizar el conocimiento acerca de este problema, pues sólo en la medida en que se conozca a las empresas transnacionales se les podrá condicionar de una u otra forma, de lo - contrario, los intentos que se hagan en este sentido estarán destinados al fracaso.

5. Continuidad y agudización de la dependencia en América Latina.

A continuación se analizarán algunos datos que muestran que, tanto el endeudamiento externo como la penetración transnacional, son dos fenómenos que tienden a agudizarse.

En general, existen sólo dos caminos que supuestamente conducen a reducir el déficit en las balanzas de pagos de los países de América Latina: aumentar las exportaciones ó, disminuir las importaciones. Sin embargo, el poner en práctica cualquiera de estos dos puntos entraña serias dificultades insalvables:

- 1) Aumentar las exportaciones; teóricamente ello contribuiría a aumentar las reservas de capital a través de las divisas obtenidas en el comercio internacional, generando así efectos compensatorios que repercutirían positivamente en la balanza de pagos del país. Desgraciadamente no existe el capital necesario para favorecer una industria nacional que cumpla con este objetivo, y tampoco las condiciones actuales del mercado internacional favorecen, siquiera medianamente, a los productos provenientes de los países menos desarrollados. Por tal motivo se favorece la entrada masiva de empresas transnacionales, ya que se les llega a considerar como la única unidad económica capaz de producir excedentes exportables y cuya inversión no conlleva la obligación de reembolso, pero, la empresa transnacional aparte de financiar su establecimiento, en mayor medida, con recursos obtenidos localmente, favorece exclusivamente los intereses del inversionista extranjero, lo que en nada contribuye a la realización del objetivo mencionado.

- 2) Disminuir las importaciones; medida que tampoco parece muy viable para los países menos desarrollados, ya que la mayoría de las empresas transnacionales funcionan, por lo general, con insumos provenientes del extranjero.

Además, la puesta en marcha de cualquiera de estas dos opciones propiciaría un mayor desempleo en los países más desarrollados, los que no están dispuestos a soportar dicha carga, tal y como podemos apreciar en las palabras de Earl. W. Doubet (presidente de Caterpillar Americas Inc.), "Debido a los problemas en México, Brasil, Argentina y casi todos los demás países latinoamericanos, las exportaciones estadounidenses a esos países - han bajado de 39 000 millones de dólares en 1981 a 23 000 millones en 1983, y es probable que no pasen de esa cifra en 1984. Muchas de estas exportaciones pérdidas eran bienes manufacturados - que dan trabajo en los Estados Unidos. Literalmente cientos de miles de empleos han desaparecido debido a que los países menos desarrollados no pueden comprar (...), en nuestro propio beneficio, tenemos que hallar la forma de reintroducir estos países rápidamente en el sistema económico." ^{190/}

Por otro lado, el monto de la deuda externa ha alcanzado - tal magnitud que, en la actualidad, los países de América Latina se enfrentan ante la imposibilidad de poder pagar sus deudas, debido a que el volumen que ha acumulado cada país, sobrepasa sus propias posibilidades y, mientras persista el desequilibrio que significa el que los préstamos sean mayores que las exportaciones, sólo serán créditos compensatorios que no reeditarán ningún beneficio real para el país que los solicita, por lo que el proceso de desarrollo será retardado o se estancará en favor de la agudización de la dependencia, tal y como se puede apreciar a - continuación:

- a) México: con una deuda superior a los 90 000 millones de dólares, el país tendrá que pagar volúmenes anuales de intereses de 12 000 millones en 1985 y 34 000 millones en -

1987. La reprogramación buscará más plazos de gracia y mejores condiciones de pago. Sin embargo, el peso de la deuda seguirá siendo alto: 33 % del producto interno bruto, y el pago de intereses será en 1985 de alrededor del 40 % de las exportaciones. Un tercio del presupuesto público se dedicará a compromisos de deuda. Por más pagos que se hagan, el crecimiento de la deuda vía reprogramaciones, nuevos préstamos para pagar préstamos y alzas en las tasas de interés, evitarán que la deuda baje y se estima que antes de 1990 llegará a 100 000 millones de dólares.

- b) Brasil: su deuda de más de 90 000 millones de dólares lo coloca como el principal deudor del mundo. Dedicará 435 % de sus exportaciones al pago de intereses y su deuda representa 32 % de su producto interno bruto. El problema de la deuda es tan grande que analistas brasileños consideran que está ligada al retorno de la democracia. En enero de 1984 Brasil recibió el mayor crédito de la historia, 6 500 millones de dólares. El gobierno, pese a los problemas de su deuda rechaza la moratoria y el Club de Deudores y basa sus salidas en los compromisos con el Fondo Monetario Internacional.
- c) Venezuela: país alejado de las oscilaciones financieras por sus grandes recursos petroleros, también accedió a la crisis. La caída del mercado petrolero y la disciplina de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en los renglones de producción y exportación obligaron a Venezuela a caer en la crisis de pagos y en el Fondo Monetario Internacional, a diferencia de otros petroleros, Venezuela no guardó excedentes financieros pese a llegar a tener en un año ingresos petroleros por 5 000 millones de dólares. El peso del servicio de la deuda es igual al 20 % de las exportaciones y su deuda total significa 62 % de su producto interno bruto.

- d) **Argentina:** este caso es particular. Los militares argentinos llevaron a la deuda de éste país de 8 212 millones de dólares de 1976 a 42 000 millones en 1983. Y ha sido el gobierno civil de Raúl Alfonsín el que ha puesto a los bancos y al sistema financiero en el borde del abismo. En abril (1984) no pagó intereses y tuvieron que salvarlo México, Brasil y Estados Unidos. En mayo del mismo año debió haber firmado con el Fondo Monetario Internacional y no lo hizo. De todas maneras, la reprogramación está en marcha para evitar la suspensión de pagos, con la esperanza de encontrar propuestas blandas. La deuda total de Argentina es 41 % de su producto interno bruto y el servicio le representa 51 % de sus exportaciones.
- e) **Chile:** adeuda arriba de los 17 000 millones de dólares. Pero por razones políticas y por lealtad demostrada en el derrocamiento de Salvador Allende, Chile se cuece aparte. En promedio, 45 % de sus exportaciones va para el pago del servicio de su deuda y la deuda total significa 60.2 % del producto interno bruto. En abril de 1983 renegoció una prórroga y una reprogramación de su deuda, pero en 1984 siguieron fluyendo los créditos. Sus relaciones con el Fondo son al margen de las cartas, pues los Chicago Boys siguen decidiendo la política económica desde 1973. El problema es que la economía interna está en un verdadero colapso y no hay posibilidades de reconstrucción interna a corto plazo. La renegociación le costó a Chile 3 000 millones de dólares.
- f) **Perú:** la deuda peruana asciende a más de 11 000 millones de dólares, 41 % del producto interno bruto. El servicio de la deuda significa 32 % de las exportaciones. Aunque logró reprogramar su deuda, el costo fué firmar con el Fondo y romper el estado de gracia que surgió con las elecciones democráticas y el triunfo de Fernando Belaúnde Terry. ^{191/}

^{191/} Carlos Ramírez, "Latinoamérica sólo solicita créditos para poder pagar los intereses de su deuda" Op. cit. p. 18.

Como podemos observar el problema de la deuda externa ha - "absorvido" a la generalidad de los países de la región, y no - obstante lo pesado de su carga es un problema que, según analistas y asesores gubernamentales, está lejos de representar la caída total del sistema financiero internacional tal y como lo sostienen investigadores de la Universidad Nacional Autónoma de México y del Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), - en el sentido de que actualmente se está resolviendo aisladamente el problema de la deuda latinoamericana, bajo la óptica de - que los endeudados tienen que pagar, y lo van a hacer pero a costa de profundizar más la crisis en la región.^{192/} De aquí que se prevea más estancamiento, más austeridad y más protestas sociales por los programas de estabilización que necesariamente tendrán que ser puestos en práctica. Al respecto Montagnon dice que "en los dos años pasados, desde que México advirtiera por primera vez al mundo que no podía pagar su deuda, los bancos se han acostumbrado a la crisis. Conforme los diversos paquetes de rescate ad hoc para los países en problemas han logrado detener la amenaza inmediata de incumplimiento, la sensación de un desastre inmediato ha desaparecido".^{193/} Por su parte, gracias a las políticas restrictivas impuestas por el Fondo Monetario Internacional y a los préstamos "puente", se han logrado sensibles aumentos en el pago de las amortizaciones de créditos anteriores, lo que ha despertado nuevamente la confianza de la banca transnacional a seguir prestando. Por ejemplo en 1983, debido a la ingerencia directa del Fondo se logró una contracción de las importaciones de los países más endeudados en un 29 % lo que arrojó un superávit comercial de 31 200 millones de dólares, cantidad que - obviamente se destinó al pago del servicio de la deuda externa.^{194/}

192/ Idem.

193/ Peter Montagnon, "Los deudores pagan un alto precio". Op. cit. pp. 6 - 7.

194/ Gustavo Ernesto Emmerich, "La crisis económica latinoamericana y la Conferencia de Quito". Op. cit. p. 10.

Incluso los banqueros tienen en sus previsiones calculada la insolvencia de algunos países, a los que están dispuestos a otorgarles -en caso necesario- concesiones especiales que hagan más llevadero el peso de la deuda, como bajar hasta en dos puntos el nivel de las tasas de intereses, con lo que no se afectarían grandemente las utilidades previstas. Por ejemplo, la baja en un punto en las tasas de interés significaría una disminución de 12 % en las utilidades por acción que paga el Citicorp (banco número uno de los Estados Unidos). La utilidad por acción pagada se estima en 7.25 dólares, y cada punto de baja en las tasas de interés significaría sólo .38 centavos de dólar menos. En otras instituciones bancarias el impacto sería menor: cada punto de baja en las tasas de interés significa una disminución de 8.7 % en la utilidad pagada por acción al Bank of América; de 7.4 % al Chase Manhattan; de 10.5 % al Manufacturers Hanover; de 4.3 % al J.P. Morgan, y de 6.5 % al Chemical de Nueva York.^{195/}

Además los bancos que han participado en las renegociaciones de naciones endeudadas han recibido, inclusive, ganancias adicionales por comisiones y cobro de sobretasas de interés, de tal manera que desde 1982 las ganancias de los bancos con créditos en América Latina han aumentado constantemente, por ejemplo, en 1983 los nueve bancos más grandes de Estados Unidos ganaron entre 70 000 y 130 000 millones de dólares adicionales, gracias a los términos más duros y a los pagos inmediatos de las deudas. Dichas cantidades oscilan entre 22.5 % y 42 % de la deuda total de América Latina.^{196/} En 1983 no obstante las amenazas de moratoria y reprogramaciones en serie, el Citicorp aumentó sus utilidades en 18 %, el Manufacturers Hanóver en 32 %, el J.P. Morgan en 38 %.^{197/}

195/ Carlos Ramírez, "Defienden utilidades no al sistema financiero internacional, los bancos". en El Universal, México, 22 de junio de 1984. p. 15.

196/ Idem.

197/ Ibidem

El siguiente "bosquejo" hecho por Carlos Ramírez nos muestra que, si bien en determinado momento la mayoría de los países deudores se enfrentan a dificultades nacidas de la imposibilidad de pagar puntualmente sus deudas a los bancos, no quiere esto decir que no lo harán si se les da oportunidad:

- a) Con México no tuvieron problemas. Es más, elogios le faltan a la banca para reconocer el papel pagador de México, por más sobretasas que le impusieron y por más comisiones que le cobraron por su renegociación.
- b) Con Brasil tampoco tienen problema, porque Brasil quiere cambiar y el gobierno no tiene pretensiones de liderazgos regionales o de enfrentamientos con los bancos. Bastantes problemas internos tiene.
- c) Argentina es un problema a corto plazo. El punto difícil para los bancos es encontrar el camino para negociar con Alfonsín. Aunque el gobierno argentino no descarta de sus planes un Club de Deudores por consejo de su asesor Raúl Prebisch, no ha encontrado seguidores hasta la fecha. En este sentido Argentina busca que los bancos -que temen que Argentina no les pague intereses-, convenzan al Fondo Monetario Internacional para que se firme una carta menos draconiana. La salida puede ser la solución brasileña de 1983: firmar la carta sin cumplirla, renegociar la deuda a corto plazo y, desde luego, pagar los intereses. Argentina no es preocupante por el nivel de créditos. El nivel de préstamos de los diez principales bancos a Argentina sumó a finales de 1983 la cantidad de 5 875 millones de dólares. El Manufacturers Hanover tiene comprometidos con Argentina 40 % de su capital, el Citicorp el 18 %, el Chase Manhattan el 19 %, el Continental Illinois el 16 %, el Bank of America el 5 %, el Bankers Trust el 13 % y el First de Chicago el 10 %.
- d) Por su parte, Venezuela tiene petróleo para pagar y no desea la rebeldía.

- e) Bolivia puede llegar a un acuerdo si el Fondo Monetario Internacional aplica recetas menos duras y menos contrarias a sus compromisos con los sindicatos bolivianos que llevaron al poder a Siles Suazo. Además, la moratoria de Bolivia fué contra los bancos oficiales, no contra los privados.
- f) Los demás países también sufren las imposiciones del Fondo, pero no tienen alguna alternativa política, económica o social para contrarrestar los efectos de las medidas fondistas. 198/

Todo parece indicar que para dar solución a los problemas de la región, los gobiernos se inclinan en mayor medida a favorecer totalmente la entrada a la inversión extranjera como único medio de generar divisas (vía aumento de las exportaciones), y de sostener el crecimiento industrial, tendencia que se refuerza aún más con el hecho de que las empresas transnacionales son ampliamente promovidas por los programas de "recuperación" económica del Fondo Monetario Internacional. América Latina, en consecuencia, seguirá comprometiendo su propio crecimiento económico y su soberanía nacional. Las tensiones al interior de cada país se agudizarán aún más degenerando en una mayor violencia social como consecuencia de las políticas de austeridad que se seguirán aplicando para poder continuar sosteniendo el servicio de la deuda. Los bancos seguirán prestando y, por encima de todo, cobrando los descomunales intereses que la deuda genera, ya que a estos se debe que las utilidades sean mucho mayores a las deudas y a los capitales depositados. Por último, cabe hacernos la siguiente pregunta: ¿qué pasará el día en que los intereses también sean impagables?

5.1. Perspectivas a futuro.

No obstante que se han propuesto y aplicado infinidad de fórmulas para dar una solución a los problemas económicos que atraviesa la región, hasta el momento no hay indicios concretos que muestren que el problema tiene solución en un futuro cercano. Algunas de las propuestas que se han manejado con mayor intensidad son, principalmente, las siguientes:

- Que los bancos disminuyan las tasas de interés.
- Revitalizar las acciones de los organismos oficiales mediante "inyecciones de capital" reorientando, además, sus acciones de acuerdo a las condiciones reales y específicas de cada país.
- Debe ampliarse el plazo de pago, tanto de los organismos oficiales, como de los privados.
- Eliminar las barreras arancelarias a los productos provenientes de los países menos desarrollados para aumentar, así, su poder de captación de divisas.
- Desarrollar una política de ingresos para impedir que las políticas "recuperativas" aviven la inflación, además de que la austeridad no es socialmente aceptable si el sacrificio no es compartido equitativamente y sino se compensa a la fuerza de trabajo con una participación adecuada de los frutos de la recuperación.
- Que los programas de "recuperación" no condicionen la forma en que la inversión extranjera debe ser tratada.
- Canalizar la inversión extranjera a la producción de las mercancías que se importan.
- Dirigir la acción de la inversión extranjera hacia los sectores deseados por el Estado.

- Formar un Club de Deudores con el fin de ejercer una presión directa sobre la banca transnacional con el objeto de lograr mejores condiciones de pago.

El día 11 de enero de 1984, con la asistencia de representantes de treinta países a una reunión del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), se llegó a la aceptación de cinco puntos básicos para el tratamiento de la deuda:

- 1) No se deben comprometer los ingresos provenientes de las exportaciones más allá de lo razonable en el pago de la deuda externa.
- 2) Deben impulsarse formas para reducir los pagos del servicio de la deuda, mediante la reducción de las tasas de interés.
- 3) Deben establecerse plazos más largos que los actuales y plazos de gracia más amplios, y debe examinarse además la transformación de la deuda a corto y a largo plazo.
- 4) Los países latinoamericanos deben obtener el mantenimiento de un flujo neto, adecuado y creciente de nuevos recursos financieros, públicos y privados, créditos financieros y comerciales y fondos adicionales.
- 5) El proceso de renegociación de la deuda debe estar acompañado por medidas comerciales para mejorar el acceso de los productos exportados por la región.^{199/}

C O N C L U S I O N

A lo largo de la presente exposición se han tratado de analizar los mecanismos que han propiciado la evolución de las empresas transnacionales desde su establecimiento hasta la época actual en América Latina, lo que nos ha llevado a observar que en la fase transnacional del imperialismo se han sucedido diferentes etapas que engloban una serie de elementos que, por sus características semejantes pueden quedar enmarcadas en un mismo período:

- 1) Una primera etapa, a la cual podemos designar como la de los antecedentes de las modernas empresas transnacionales, misma que termina con la explosión de la segunda guerra mundial. Esta etapa se caracterizó porque la actividad principal de las empresas que operaban fuera de los límites territoriales de sus países de origen, se encaminaba exclusivamente a la extracción de los recursos naturales de los países menos desarrollados. La producción lograda así se destinaba en su totalidad a la industria del país de procedencia de la empresa, conformándose lo que se conoce como Enclave. Su imposición política se llevó a cabo a través del poderío hegemónico, principalmente de los Estados Unidos de América. El capital en este período aún no se puede considerar como transnacional, pues la producción del enclave no se destinaba ni en mínima parte al mercado local, además de que no se establecían, tampoco, otro tipo de relaciones con el gobierno local, más que las estrictamente necesarias, tales como: obtención de permisos, el pago de algunos impuestos, etc., es decir, el enclave venía a formar un subsistema económico totalmente autónomo dentro del sistema económico general del país en el cual llevaba a cabo sus actividades. Por lo tanto,

esta etapa no fué más que la expresión máxima de la forma monopolística nacional de las grandes empresas de los países más desarrollados, y donde las mismas controlaban el proceso productivo, central y periférico. Debido a esto, el comercio internacional que se generó en esta época se desarrolló sin ningún problema, bajo la égida del esquema de la tradicional división internacional del trabajo, que asignaba a América Latina el papel de productor de materias primas y a los países más desarrollados el de productores de manufacturas.

- 2) Una segunda etapa que comienza después de la segunda guerra mundial, cuya característica principal la constituyó la enorme acumulación de capital realizada por los Estados Unidos, lo que facultó a este país para proceder a una instalación masiva de filiales de aquéllas empresas que, a nivel interno, habían logrado un alto monopolio del mercado. La razón principal de esto fué abatir los costos de producción, ya que era más redituable producir y abastecer localmente en el país donde se instalaba la filial originándose así la actual empresa transnacional. Por esta razón, América Latina se convirtió en centro de la exportación masiva de maquinaria, lo que "favoreció" aún más las expectativas de desarrollo industrial de los países de la región. La producción local de manufacturas para la exportación fué el motor principal de la economía, razón por la cual el esquema de la tradicional división internacional del trabajo perdió toda su validez y, a la vez, se inició la descentralización de la actividad industrial a escala mundial bajo el control de las empresas transnacionales las que fueron apoderándose progresivamente del control de las actividades manufactureras locales.

A diferencia del enclave, las empresas transnacionales cimentaron amplias relaciones con los gobiernos de los Estados en cuyo territorio se instalaban a los que, además, tomaron co

mo el medio ideal para su promoción y expansión en tanto lo convirtieron en "cliente" de sus mercancías y, en financiador indirecto de sus inversiones. La importancia del Estado para estas empresas, crecía conforme se agudizaba la competencia en el mercado internacional, pues se veían favorecidas, por él, en varios sentidos; políticas restrictivas ante la posible entrada de otras empresas, amplios incentivos fiscales, etc., además de que su papel era crucial al estallar cualquier tipo de crisis económica, pues era quien generalmente cargaba con el costo de la misma.

Por su parte, los países receptores de la inversión favorecieron ampliamente la entrada a las transnacionales ya que veían en su participación el camino que los condujera a su propia industrialización a través de la transferencia de tecnología, por lo que en su afán de atraerlas, ponían mayor atención en lo referente a la protección comercial, en vez de dirigirla hacia los aspectos relacionados a la propiedad del capital, lo que facilitó su expansión hacia todo tipo de actividades. Puede decirse entonces, que el proceso de transmisión de tecnología, en este período, asumió la forma de una descentralización internacional de los grandes grupos industriales que a nivel de sus países había logrado un alto grado de monopolio. Dicho proceso aparentemente representaba amplios beneficios para América Latina en vista de que entraba de lleno a la producción local de manufacturas, sin embargo en la realidad, vino a agravar los problemas estructurales de la región, y más aún, el gran poderío económico que lograron acumular las facultó para que en determinado momento pudieran ejercer una presión directa sobre el Estado y condicionar así su actuación hacia el logro de mejores oportunidades, constituyéndose a la vez en un serio impedimento para la soberanía nacional.

Si bien la entrada de estas empresas representó en un primer momento algún beneficio, éste fué de muy corta duración

constituyéndose, a largo plazo, en el principal elemento propiciador de una mayor dependencia y de una salida masiva de capitales hacia los países más desarrollados.

Posteriormente, su actuación se vino a complementar con la aparición de un nuevo "actor" en la escena internacional: los bancos privados extranjeros, los que después se convertirían también en transnacionales. El incremento de su participación se dió debido a la necesidad de los países de América Latina de tener un crecimiento económico acelerado, encontrando en la banca privada internacional una fuente novedosa y expedita de préstamos para superar las limitaciones a los requerimientos de importación que demandaba su desarrollo. Recíprocamente, los acreedores encontraron en estos nuevos clientes un canal aparentemente fácil y sólido para poner a trabajar los recursos financieros a mejores tasas de interés que las aplicadas a sus clientes tradicionales, lo que condujo, en consecuencia, al reemplazo progresivo de los acreedores oficiales, como el Fondo Monetario Internacional, por acreedores privados internacionales en la concesión de créditos a los países menos desarrollados, cuyos gobiernos se vieron precisados a negociar la "ayuda" no con un organismo oficial, sino con uno de tipo privado sujetándose, por lo tanto, a los intereses de lucro de los mismos, es decir, a la penetración en el área manufacturera se sumó la ingerencia cada vez mayor en los circuitos bancario y comercial, por lo tanto, el mercado latinoamericano se fué integrando al mercado interno de las empresas transnacionales. Si bien en un primer momento el desarrollo del aparato financiero internacional privado, ampliamente promovido por los bancos transnacionales, tendió en efecto a atenuar los problemas de carácter comercial asociados a las relaciones de precios y a su evolución después de la "crisis petrolera", posteriormente pasó a convertirse en el principal problema que ha causado la insolencia económica, casi total, en la mayoría de los países de

la región. Por otro lado, la banca transnacional también pasó a constituirse en un serio impedimento de la soberanía nacional debido a que, los gobiernos se ven obligados a recurrir a las fuentes privadas de financiamiento, aún con el costo político que ello implica.

- 3) Una tercera etapa en la cual debido a diversos factores se llegó, de algún modo, al agotamiento del modelo productivo analizado en los puntos uno y dos. Dichos factores fueron, entre otros; la amplia competencia internacional, los excesos en materia económica a los que fué sometido el Estado, el estancamiento en la producción, la pesada deuda externa acumulada por los países de la región, etc., lo que ocasionó que el proceso de acumulación de capital observara un claro retroceso, como significa el hecho de que, no obstante que la producción vaya en aumento, las ganancias disminuyan, lo que va en contra, lógicamente, del principio elemental de estas empresas: la obtención del máximo beneficio.

El desarrollo de los puntos precedentes nos ha conducido a establecer que en América Latina el proceso de acumulación capitalista se ha estancado nuevamente. Pero a diferencia de épocas pasadas, en la actualidad ya no se le puede continuar exigiendo al Estado mayores sacrificios fiscales para reactivar nuevamente el proceso productivo, pues éste ha sido utilizado a su máxima capacidad y se encuentra imposibilitado totalmente para asumir, como antaño, la responsabilidad de dicha función.

Ante esta situación las empresas transnacionales se han visto obligadas a reorientar la competencia internacional, vía una mayor integración transnacional entre ellas y a buscar, además, salidas alternativas al interior de cada país que les proporcionen una opción viable a sus problemas de expansión y generación de ganancias, en cuya solución actualmente se hace cada vez más tangible el carácter político que está tomando el curso de los -

acontecimientos, pues gracias al poderío económico que poseen estas empresas y al gran papel activo que han asumido en el proceso de desarrollo de los países menos desarrollados y ante el hecho de que se ha operado la privatización del financiamiento internacional, las empresas transnacionales han incrementado considerablemente la facultad política que poseían ya por el simple hecho de poder influir en la toma de decisiones de los gobiernos, encontrándose en el momento actual en vías de una institucionalización que podría, incluso, consagrar de manera definitiva a la empresa transnacional ya que, hoy en día, el proceso de desarrollo ya no está en las manos de los gobiernos nacionales, sino en las concesiones que le hagan a ésta y a los bancos transnacionales, lo que amplía considerablemente su radio de acción hasta el grado de poder relegar la participación del Estado y eliminarlo como ente empresarial. De tal manera que el conflicto generado a causa de la divergencia de intereses entre la empresa transnacional y el país receptor de la misma, puede llegar a convertirse en el problema central de la economía y la política mundiales, ya que aunque supuestamente estas empresas están incorporadas a los sistemas productivos y jurídicos locales, sus operaciones quedan fuera del alcance de las reglamentaciones del país receptor en lo referente a la toma de decisiones fundamentales.

Como lo señala Dunning: "el punto que quiero destacar concierne a las actividades de las empresas transnacionales por parte del Estado-nación, que aunque a menudo se formulan en términos económicos, son por lo general políticos, y diferirán interalia según el grado en que la actividad extranjera afecte probablemente a los objetivos de la política nacional." ^{200/}

Podemos decir entonces que las características más importantes de la época actual son:

^{200/} Raymundo Rustrian, "Empresas transnacionales y Estados receptores" Op. cit., p. 677.

- a) Aumento de la participación del capital extranjero en el proceso de desarrollo de los países que conforman a América Latina.
- b) Una constante pérdida de la capacidad política y económica - del Estado latinoamericano.

En este contexto se había mencionado que las empresas transnacionales se encuentran en vías de evolucionar hacia una institucionalización que podría consagrar de manera definitiva su estancia en la estructura económica latinoamericana, hecho que en la actualidad es ampliamente facilitado por el Estado, en cuanto que:

- 1) A pesar de que la vasta experiencia histórica muestra que no siempre (o nunca) la inversión extranjera a contribuido beneficemente en el crecimiento económico de determinado país, - no obstante, se están dando las máximas facilidades y se está buscando por todos los medios posibles, la entrada de "nuevas" inversiones con el propósito de intensificar la producción de los artículos que la región exporta buscando, con esto, hacer frente a la crisis que agobia a cada país.
- 2) El Estado se ve obligado a abandonar progresivamente el papel activo que desempeña en el proceso de desarrollo en cada país, como consecuencia de la imposibilidad de proseguir con la práctica del endeudamiento externo como medio para garantizar y mantener el crecimiento económico. Ante esta situación, el Estado ha optado por la "alternativa" de "deshacerse" de su participación en las actividades productivas de la economía con lo que pretende garantizar la expansión industrial y cumplir, así, con el objetivo mencionado en el punto precedente lo que, a la vez, significa su desaparición como ente empresarial, amén de que contribuye a introducir, además a la economía latinoamericana en lo que sería una integración transnacional total.

Es decir, para garantizar la continuidad del proceso de desa -

rollo capitalista en América Latina, los gobiernos, ante la imposibilidad de generar alternativas de tipo nacional, han optado por ampliar la participación de los grupos privados extranjeros en el proceso de desarrollo de sus respectivos países, aún por encima del costo político que esto implique, ya que hace al país más dependiente en éste sentido.

Vania Bambirra explica dicha dependencia de la siguiente forma: "La dependencia política no debe ser definida solamente como la imposición de la ingerencia extranjera en la vida nacional, sino sobre todo como parte de una situación de dependencia que hace que las tomas de decisiones de las clases dominantes, en función de intereses políticos 'nacionales' internos, sean dependientes. Como los países dependientes son parte constitutiva del sistema capitalista internacional, sus clases dominantes jamás han gozado de una efectiva autonomía para dirigir y organizar sus respectivas sociedades. La situación de dependencia no hace sino conformar estructuras cuyas características y cuya dinámica están subyugadas a las formas de funcionamiento y a las leyes de movimiento de las estructuras dominantes." ^{201/} Esto significa que en la actualidad, lejos de superar las formas tradicionales de explotación y a pesar de los intentos colectivos e individuales de lograr mejores ventajas en la estructura económica internacional, en realidad los países de la región se enfrentan cada día a nuevas y complejas formas de dependencia exterior, planteando problemas cuya solución no sólo reviste caracteres económicos, sino también políticos.

"Lo que caracteriza al capitalismo moderno, en el que impera el monopolio, es la exportación de capital." había escrito Lenin, "En nuestros días, como han hecho notar Baran y Sweezy, el imperialismo importa capitales de los países donde opera." ^{202/}

^{201/} Vania Bambirra, Op. cit. p. 106.

^{202/} Eduardo Galeano, Op. cit. p. 373.

Lo anterior nos conduce a hacer una última afirmación: la continua internacionalización del capital cristaliza, progresivamente, en una reorientación de la definición entre economía y política, en donde a una mayor internacionalización, corresponde una mayor relegación del Estado latinoamericano, hecho que fortalece, al contrario, el aspecto político nacional e internacional de la empresa transnacional. Es decir, las modificaciones de carácter político son las que determinarán con mayor fuerza la futura relación entre la empresa transnacional y el Estado, de tal modo que la solución a los problemas productivos que atraviesan actualmente, no sólo revestirán caracteres económicos, sino también políticos.

B I B L I O G R A F I A .

1. L I B R O S

1. Bambilra, Vania.
El capitalismo dependiente latinoamericano.
México, Siglo XXI, 1980.
2. Barkin, Delhumeau, et. al.
Las relaciones México/Estados Unidos. Tomo 1.
México, Nueva Imagen, 1980.
3. Castillo Rivas, Donald.
Acumulación de capital y empresas transnacionales en -
Centroamerica.
México, Siglo XXI, 1980.
4. Chapoy Bonifaz, Alma.
Empresas multinacionales.
México, El Caballito, 1975.
5. Coleman, David., Frederick, Nixon.
Economías de cambio en los países menos desarrollados.
México, S.C., 1978.
6. De Riveiro, Oswaldo.
Nuevo orden económico y derecho internacional para el -
desarrollo.
México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer-
Mundo, 1978.
7. Deverell, John.
Anatomía de una corporación transnacional.
México, Siglo XXI, 1977.

8. Dos Santos, Martínez, et. al.
América Latina en la situación actual.
México, El Caballito, 1979.
9. Dos Santos, Theotonio.
Imperialismo y dependencia.
México, Era, 1980.
10. Dos Santos, Theotonio.
Socialismo o Fascismo: el nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano.
México, Edicol, 1978.
11. E. Muller, Fajnzylber, et. al.
La Comisión Trilateral y la coordinación de políticas del mundo capitalista.
México, C I D E, 1977.
12. Fajnzylber, et. al.
Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana.
México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
13. Furtado, Celso.
La economía latinoamericana: formación histórica y - problemas contemporáneos.
México, Siglo XXI, 1978.
14. Galeano, Eduardo.
Las venas abiertas de América Latina.
México, Siglo XXI, 1980.
15. García Ruz, Enrique.
La era Carter. Las empresas transnacionales, fase superior del imperialismo.
México, Alianza Editorial, 1978.

16. Gerassi, John.
El gran miedo de América Latina.
Barcelona, Ediciones Península, 1970.
17. Gorostiaga, Javier.
Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados.
México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1978.
18. Green, Rosario.
Estado y banca transnacional en México.
México, Nueva Imagen, 1981.
19. Kaplan, Marcos.
Corporaciones públicas multinacionales para el desarrollo e integración de América Latina.
México, Fondo de Cultura Económica, 1972.
20. Martins, Luciano., Iani, Octavio. et. al.
Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos.
Amorrou, 1975.
21. Mattelart, Armand.
Multinacionales y sistemas de comunicación.
México, Siglo XXI, 1977.
22. Baran, Paul., Sweezy, Paul.
El capital monopolista.
México, Siglo XXI, 1980.
23. Ribeiro, Darcy.
El dilema de América Latina.
México, Siglo XXI, 1979.

24. Sepúlveda A., Bernardo., Chumacero, Antonio.
La inversión extranjera en México.
México, Ediciones Americanas, 1977.
25. Sepúlveda, Pellicer, et. al.
Las empresas transnacionales en México.
México, Colegio de México, 1977.
26. Sepúlveda, Cesar.
Derecho Internacional.
México, Porrúa, 1981.
27. Tamames, Ramón.
Estructura económica internacional.
Madrid, Alianza Editorial, 1980.
28. Weinberg, Cox., et. al.
Movimiento sindical y empresas transnacionales.
México, Nueva Imagen, 1979.

2. REVISTAS

1. A. Weisberger, Bernard.
"¿Baila el cuarto poder al son de las empresas?"
Contextos, No. 7.
S P P, México, 15 de julio de 1983. pp. 62-64.
2. Banco Nacional de Comercio Exterior.
"El traslado de las industrias, peligroso reordenamiento de la economía mundial"
Comercio Exterior, Vol. 28. No. 4.
Banco Nacional de Comercio Exterior, México, abril de 1978.
pp. 388-391.
3. Bressand, Albert.
"¿Existe una economía mundial?"
Contextos, No. 10.
S P P, México, 26 de agosto de 1983. pp. 30-36.

4. C E P A L.
"Latinoamerica: balance de 1982"
Contextos, No. 2.
S P P. México, 29 de abril de 1983. pp. 30-38.
5. Clerc, Denis., Satre-Buisson, Joel.
"Las crisis de las políticas de crisis"
Contextos, No. 15.
S P P. México, 4 de noviembre de 1983. pp. 39-41.
6. D. Sharpe, Willard.
"Nuevas estrategias para el grupo de los cuatro"
Contextos, No. 11.
S P P. México, 9 de septiembre de 1983. pp. 3-5.
7. EUROMONEY.
"El capitalismo en aprietos"
Contextos, No. 18.
S P P. México, 26 de agosto de 1983. pp. 41-48.
8. Feldstein, Martín.
"La situación actual de la economía mundial"
Contextos, No. 10.
S P P. México, 26 de agosto de 1983. pp. 41-48.
9. FINANCIAL TIMES.
"La falta de demanda afecta a los países en vías de -
desarrollo"
Contextos, No. 8.
S P P. México, 29 de julio de 1983. pp. 32-34.
10. Furtado, Celso.
"Transnacionalización y monetarismo"
Contextos, No. 17.
S P P. México. 5 de diciembre de 1983. pp. 3-16.
11. Gendarme, René.
"Nuevas consideraciones sobre las empresas transnacio
nales y el tercer mundo"
Contextos, No. 8.
S P P. México, 29 de julio de 1983. pp. 3-18.

12. Gunder Frank, André.
"Las limitaciones del modelo exportador"
Contextos. No. 11.
S P P. México, 9 de septiembre de 1983. pp. 5-7.
13. H. Anderson, Gerald., F. Humpage, Owen.
"El nuevo proteccionismo"
Contextos. No. 7.
S P P. México, 15 de julio de 1983. pp. 34-41.
14. H. Bolin, William., Del Canto, Jorge.
"Los países menos desarrollados: más allá del manejo de la crisis"
Contextos. No. 16.
S P P. México, 18 de noviembre de 1983. pp. 57-63.
15. Herbold Green, Reginald
"La economía mundial se desintegra"
Contextos. No. 10.
S P P. México, 25 de agosto de 1983. pp. 37-40.
16. H. Farsworth, Clyde.
"Las deudas del tercer mundo significan menos trabas para Peoria"
Contextos. No. 21.
S P P. México, 13 de febrero de 1984. pp. 43-45.
17. Lichtensztein, Samuel.
"Internacionalización y política económica en América Latina"
Comercio Exterior. Vol. 32. No. 7.
Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 7 de julio de 1982. pp. 775-785.

18. Lifschitz, Edgardo.
 "Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina"
Comercio Exterior. Vol. 32. No. 7.
 Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 7 de julio de 1982. pp. 775-785.
19. L. Heilbroner, Robert.
 "¿Tiene porvenir el capitalismo?"
Contextos. No. 15.
 S P P. México, 4 de noviembre de 1983. pp. 32-38.
20. Montagnon, Peter.
 "Los deudores pagan un alto precio"
Contextos. No. 32.
 S P P. México, 23 de julio de 1984. pp. 6-8.
21. Montes de Oca Lujan, Rosa Elena.
 "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana"
Comercio Exterior. Vol. 31. No. 9.
 Banco Nacional de Comercio Exterior. México, septiembre de 1981. pp. 986-1009.
22. O E C D OBSERVER.
 "El problema del endeudamiento de los países en vías de desarrollo"
Contextos. No. 16.
 S P P. México, 18 de noviembre de 1983. pp. 46-50.
23. O N U.
 "Brutal regresión de la ayuda multilateral para el desarrollo"
Contextos. No. 6.
 S P P. México, 30 de junio de 1983. pp. 32-34.

24. Prebisch, Raúl.
"Las raíces de la crisis en América Latina"
Contextos. No. 17.
S P P. México, 5 de diciembre de 1983. pp. 17-19.
25. R. Cline, William.
"Una estrategia de restricción que podría dar resultado"
Contextos. No. 16.
S P P. México, 18 de noviembre de 1983. pp. 64-65.
26. Rustrian, Raymundo.
"Empresas transnacionales y Estados receptores"
Comercio Exterior. Vol. 26. No. 6.
Banco Nacional de Comercio Exterior. México, junio de 1976
pp. 670-677.
27. Salehizadeh, Mehdi.
"Transnacionales y países en desarrollo: una nueva relación"
Contextos. No. 8.
S P P. México, 29 de julio de 1983. pp. 19-24.
28. S. Weinert, Richard.
"Bancos y bancarrotas"
Contextos. No. 4.
S P P. México, 31 de mayo de 1983. pp. 32-37.
29. S. Wionczek, Miguel.
"Problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano"
Comercio Exterior. Vol. 25. No. 4.
Banco Nacional de Comercio Exterior. México, abril de 1975
pp. 444-450.

30. Trajtenberg, Raúl., Vigorito, Raúl.
 "Economía y política en la fase transnacional"
Comercio Exterior. Vol. 32. No. 7.
 Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 7 de julio de
 1982. pp. 712-726.
31. Varela, Gonzalo.
 "Transnacionalización y política"
Comercio Exterior. Vol. 32. No. 7.
 Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 7 de julio -
 de 1982. pp. 727-735.
32. Vernholes, Alain.
 "¿Por qué sube el dólar?"
Contextos. No. 12.
 S P P. México, 23 de septiembre de 1983. pp. 41-45.

3. P E R I O D I C O S

1. Alvarez del Castillo, Enrique.
 "El marco jurídico de la intervención del Estado mexi-
 cano en la economía"
El Día.
 México, D.F., 6 de enero de 1983. p. 12.
2. Borge, Martín Miguel.
 "Más allá del monopolio"
El Día.
 México, D.F., 15 de julio de 1983. p. 5.
3. Colmenares Páramo, David.
 "El costo de la desnacionalización"
El Día.
 México, D.F., 28 de junio de 1983. p. 5.

4. De Olloqui, José Juan.
"El endeudamiento externo"
El Día.
México, D.F., 29 y 30 de noviembre de 1985. pp. 11.y 12.
5. Devlin, Robert.
"La banca privada internacional y el endeudamiento de América Latina"
El Día.
México, D.F., 23 de agosto de 1983. p. 12.
6. Emmerich, Gustavo Ernesto.
"La crisis económica latinoamericana o el agotamiento de un modelo de desarrollo"
El Día.
México, D.F., 12 de enero de 1984. p. 12.
7. Emmerich, Gustavo Ernesto.
"La crisis económica latinoamericana y la Conferencia de Quito"
El Día.
México, D.F., 11 de enero de 1984. p. 12.
8. Ffrench-Davis, Ricardo.
"La crisis financiera internacional y el tercer mundo"
El Día.
México, D.F., 27 de noviembre de 1985. p. 14.
9. Franco, José Antonio.
"América Latina no debe comprometer sus ingresos en - el pago de la deuda externa"
El Día.
México, D.F., 12 de enero de 1984. p. 17.
10. Márquez Laposse, Mario.
"Los instrumentos de la intervención del Estado en la economía"
El Día.
México, D.F., 4 de enero de 1983. p. 12.

11. Moreno Wonchee, Raúl.
"La inversión extranjera y el Plan Nacional de Desarrollo"
El Día.
México, D.F., 16 de julio de 1983. p. 5.
12. O N U.
"Las multinacionales generan la crisis en el comercio mundial"
El Día.
México, D.F., 6 de enero de 1983. p. 8.
13. Ramírez, Carlos.
"Defienden utilidades, no al sistema financiero internacional, los bancos"
El Universal.
México, D.F., 22 de junio de 1984. p. 1.
14. Ramírez, Carlos.
"Deprimen las políticas del fondo monetario internacional las expectativas de mejoramiento social"
El Universal.
México, D.F., 21 de junio de 1984. p. 1.
15. Ramírez, Carlos.
"Latinoamerica sólo solicita créditos para poder pagar los intereses de sus deudas"
El Universal.
México, D.F., 20 de junio de 1984. p. 18.
16. Ramírez Cuellar, Hector.
"Los peligros de la inversión extranjera"
El Día.
México, D.F., 25 de junio de 1983. p. 5.

17. Villareal, René.

"Estado y doctrinas económicas"

El Día.

México, D.F., 4 de enero de 1983. p. 12.

18. Zamora Batiz, Julio.

"Perspectivas de la inversión del Estado mexicano en-
la economía"

El Día.

México, D.F., 6 de enero de 1983. p. 12.