

# EMPRESAS TRANSNACIONALES Y/O MULTINACIONALES

RENAN  
GUEVARA  
ALVARADO



## EMPRESAS TRANSNACIONALES Y/O MULTINACIONALES

Fueron los siglos en los que se desarrolló el pensamiento humano, el arte, la ciencia y la cultura. En estos siglos se forjó la identidad de un pueblo, se sentaron las bases de una nación y se alcanzaron grandes logros. Este es el legado que nos ha dejado el pasado y que debemos preservar y valorar.

En estos siglos se forjó la identidad de un pueblo, se sentaron las bases de una nación y se alcanzaron grandes logros. Este es el legado que nos ha dejado el pasado y que debemos preservar y valorar.

IGNACIO  
ABAYO  
OLAVIA



ÁREA HISTÓRICA  
DEL CENTRO DE INFORMACIÓN INTEGRAL

RENAN  
GUEVARA  
ALVARADO

## EMPRESAS TRANSNACIONALES Y/O MULTINACIONALES

### PRIMERA CONVENCION NACIONAL SOBRE INFORMATICA

Horrendamente convulsionado el mundo con las dos incruentes guerras mundiales, la de 1914-18 y la de del 41, conflagración esta última que motiva una serie de aspectos negativos con acento totalitario como la primera, nace al horizonte de la humanidad el llamado "Plan Marshall" que insistía en una acción general de todos los países contra las deficiencias económicas reinantes en los países indo-americanos que miraban la necesidad de formar agrupaciones para definir filosofía y políticas económicas a seguirse como vías de solución al asfixiante problema reinante. El universo contempla un movimiento fuerte y decidido de los enfoques regionales como vías de solución; así, en Europa occidental el enfoque hasta cierto punto regional que se utilizó, trataba de impulsar la recuperación económica. Posteriormente y con el paso de los años, establece la Comunidad Económica Europea (CEE).

A fuerza de mirar este proceso, otros países menos desarrollados, recurrieron a esos enfoques, particularmente, como medio de promover la ex-

pansión y el desarrollo de la economía a ritmo más acelerado y observando lineamientos más efectivos y racionales en los que, con otras medidas hubieren de parecer menos posibles. Sin embargo, en los decenios posteriores a la segunda conflagración, dos fenómenos económicos de profunda significación vendrán a llamar la atención de los pueblos: el uno, el crecimiento y enervante subdesarrollo de las 2/3 partes de la población mundial y el otro el gran auge e impulso de las llamadas empresas multinacionales y/o transnacionales, aunque "con la Primera Guerra Mundial, el sistema capitalista mundial inició una nueva etapa de su desarrollo. No consistió tanto en el desplazamiento del centro metropolitano de Europa a Estados Unidos, como en la transformación conjunta de lo que había sido un capitalismo industrial y —luego financiero— en un capitalismo de monopolio. Iniciándose típicamente en Estados Unidos, pero apareciendo poco después en Europa y también en el Japón, la simple forma industrial o casa financiera de antaño fue reemplazada por la corporación monopolista gigante, de base nacional pero dispuesta en realidad para el dominio del mundo, que es una multiindustrial, productora colosal en serie de artículos estan-

darizados de nueva tecnología, que lleva adelante sus propias operaciones financieras, es su propio agente mundial de compras y ventas, y a menudo gobierno de facto en muchos países satélites y cada vez en muchos países metropolitanos también<sup>(1)</sup>.

La Primera Guerra Mundial otorgó, además, a las economías satélites de América una tregua respecto al capital y al comercio exterior, como también a otros lazos con la metrópoli. Resultante de este proceso, los indoeuropeos impulsaron su propio desarrollo industrial, de modo preferente por el mercado interno de bienes de consumo. En suma, fenecida la primera conflagración mundial, es cuando la industria metropolitana (norteamericana) penetra decididamente en estos sectores, como los manufactureros de bienes de consumo según aconteció en Buenos Aires y Sao Paulo, que los latinoamericanos acababan de industrializar con optimismo y brillantes perspectivas. Años más tarde, basado en sus gigantescas corporaciones metropolitanas y británicas, desplazaron y aun reemplazaron la industria latinoamericana; el más serio obstáculo con que atravesaron, es la llamada crisis de 1929, que redujo fuertemente el capital extranjero, así como el comercio, consiguientemente, la transfe-

ncia de recursos de inversión desde los satélites hacia la metrópoli. Ese debilitamiento de los lazos económicos con América Latina y la reducción de la intromisión metropolitana, se inicia con la depresión de los años 30, se mantiene con la recesión de 1937, para continuar con la Segunda Guerra Mundial y la consiguiente reconstrucción hasta principios de la década de 1950, ello significó cambios decisivos en las políticas latinas de corte esencialmente nacionalista, así como su más fuerte industrialización independiente desde las décadas de 1830 y 1840, posiblemente de cualquier tiempo, bástenos recordar la presidencia de Getulio Vargas, como el conductor de la industrialización de Sao Paulo; de Cárdenas, quien consolida la revolución mexicana antiimperialista de 1910 y expropió todo el petróleo de manos extranjeras, distribuyó las tierras y sentó las bases para la industrialización de la década de 1940. Se vislumbra en toda América Latina la crisis de la metrópoli y el surgimiento de progresistas movimientos nacionalistas de Haya de la Torre en Perú; Aguirre Cerda en Chile; Rómulo Gallegos y Rómulo Betancourt en Venezuela; y, Perón en Argentina, comportan la producción de bienes de consumo, así como la provisión de bienes de capital para la

(1) Gunder Frank, Andre. "Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina". Siglo XXI Edit. Argentina. Pág. 285.

industria pesada, tales como acero, productos químicos, fuerza eléctrica y maquinaria.

Habíamos manifestado que, dos fenómenos surgen con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, uno de ellos de importancia para las pretensiones de esta ponencia, el nacimiento de las llamadas empresas multinacionales y su gran impulso que irán a cambiar la estructura económica, social y política de estos países indoamericanos influenciados por "el carácter mágico del capital extranjero en los países subdesarrollados que ha empezado a ser cuestionado por estudiosos de prestigio",<sup>(2)</sup> ello, obviamente, traducido en lo que actualmente se conoce como EMPRESAS MULTINACIONALES y/o TRANSNACIONALES, esto es aquella entidad económica cuyo centro de decisión se halla en un país determinado que realiza actividades en otros varios por intermedio de agencias o establecimientos secundarios, siempre supeditados, en su política financiera, industrial y comercial, facultado tan sólo a nombre funcionarios, de entre quienes, sus nacionales, generalmente, son propietarios en una considerable porción de su capital, contando para ello, con un poder de decisión y control en los mandos de esa administración.

No cabe duda de que el mundo contemporáneo entra a fenómenos económico-político de distinta naturaleza y profundidad, uno de ellos de creciente internacionalización del ámbito de operación de las grandes corporaciones, que, como dice Félix Peña, a medida que se multinacionalizan, consideran el mercado como su ámbito natural y no como algo marginal<sup>(3)</sup>. "Varios científicos, juristas de conocido renombre han intentado definir o emitir conceptos respecto de lo que significa una MULTINACIONAL, empero, los puntos de vista son diferentes. Para Theophilo de Azeredo Santos, la preocupación de trabajadores y empresarios, de los gobiernos de los países anfitriones de estas empresas preocupan, en primer lugar, por la **balanza de pagos**. En efecto, la remisión de beneficios, la devolución del capital invertido o del empréstito y los intereses que pueden presionar las cuentas externas de los países más allá de un punto considerado aceptable. Las compañías asociadas —continúa— importan y exportan capital; transfieren beneficios, intereses y regalías. **En segundo lugar**, las operaciones financieras de las compañías internacionales y multinacionales de los países anfitriones pueden presionar los recursos de capital de los mismos, tanto en el merca-

(2) Schaposnik, Eduardo C. "Propuestas de Estudios Empíricos globales sobre el problema de la Dependencia", Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de La Plata. Instituto de Estudios Económicos y Financieros; 1937, pág. 1.

(3) Peña, Félix. "Empresas Binacionales y Multinacionales Latinoamericanas: ideas en torno a alguno de sus aspectos jurídicos". Revista de Derecho de la Integración, Nº 13. Buenos Aires, 1973.

do de títulos mobiliarios a medio y largo plazo como en el mercado de crédito a corto plazo. **Un tercer aspecto** de interés en la operación de las empresas internacionales se refiere a la administración financiera del grupo de empresas subsidiarias encargada de administrar el beneficio habitual y la fuente de recursos externos a la empresa de corto plazo. La matriz asume las disposiciones estratégicas sobre la distribución del beneficio del grupo, la adquisición de nuevo capital, la situación de activos líquidos y la política de inversiones a largo plazo. Por último, **la doble tributación** como problema fundamental de las empresas multinacionales y empresas internacionales, cuya tasa de incidencia varía entre los países que han intentado eludir esta doble tributación y, junto a éstas, el pago de intereses y la reserva de mercados<sup>(4)</sup>.

Lo hasta aquí explicitado, presupone apreciar este asunto en forma individual o aislada, sino más bien tomando un enfoque interdisciplinario y el uso de técnicas grupales de trabajo investigativos, en virtud del gran número de empresas de este tipo que accionan a nivel internacional, cuyos volúmenes comerciales y transaccionales superan en mucho a los propios países subdesarrollados o atrasados, inclusive,

a los desarrollados. Organismos internacionales, conferencias, convenciones, foros, y otros, han sido receptáculos y testigos presenciales de la forma, tono e intensidad con que se ha discutido tanto este tema, utilizando visualizaciones y ópticas distintas, caso de ser foros regionales o mundiales, pues no escapa al sentir latinoamericano que estas grandes corporaciones de las metrópolis, en el contexto internacional, actúan al margen absoluto de controles estatales o gubernamentales, prescindiendo de cualesquiera aspectos legales o jurídicos, perjudicando enormemente a las economías de estos países.

Los beneficios que del mercado mundial alcanzan, son elevadísimos, así como en el plano nacional de los países subdesarrollados, de donde obtienen grandiosos recursos. "Ante ello, y en la medida que se ven sensiblemente afectados, buscan atenuar esos efectos, ya mediante la acción unilateral en el seno de cada país, como con acciones concentradas a niveles bilaterales, regionales y mundiales. Por la otra, aprecian en correcta perspectiva el potencial estratégico que para su desarrollo ofrece este modelo empresarial. De allí que busquen conjugar sus intereses, no aisladamente, sino en forma conjunta, es decir, dos

(4) Ensayo sobre "Empresas Internacionales y Multinacionales, Ponencia presentada a la VI Conferencia de Facultades y Escuelas de Derecho de América Latina, Ediciones UDUAL. México, 1976. Septiembre 26 a octubre 1º de 1976.

o más países o un grupo de países, a fin de asegurar una efectiva participación en el comercio mundial o regional de bienes y servicios, y emprender obras de gran envergadura"<sup>(5)</sup>.

Preocupa la postura de soberbia adoptada por las corporaciones, no únicamente en Latinoamérica, sino en Canadá que se ve afectado en igual proporción por los desequilibrios en sus balanzas de pago, el descenso vertiginoso de sus economías, lo que obliga a efectuar un estudio detenido y pausado del rol y contenido que juegan estas transnacionales. La ubicación correcta de la terminología ayudará en algo a detectar la importancia y el interés que despierte el estudio de estas empresas.

Autores de diferente cuño, utilizan indistintamente las denominaciones TRANSNACIONALES-MULTINACIONALES, aunque digamos simplemente que, ambos términos son similares, pues el prefijo "**TRANS**" equivale a la parte de allá; en tanto, que el segundo, cuyo prefijo viene de latín "**MULTUS**", significa mucho, expresa la idea de multiplicidad; empero, aquella definición esbozada ligeramente en este breve comentario, no plasma subjetivamente la acción misma de la transnacional, sus efectos: saqueo económico, explotación, depen-

dencia, miseria, atraso, aparecen camufladamente, aunque intentaremos irlos demostrando durante este trabajo. Para Mantilla Molina, el uso de empresa **transnacional** parece ser la más conveniente, "porque —dice—, debe hacerse una nítida distinción entre uno y otro concepto. Considero —añade— que el tema propuesto (empresas multinacionales), es el de aquellas organizaciones que tienen su centro de decisión en una nación determinada, de la cual proviene todo o gran parte del capital con que operan, y cuyas actividades se realizan en varios otros países, en los que actúan a través de establecimientos secundarios que pueden revestir diversas formas jurídicas, pero que están supeditados en su política industrial y comercial, así como en el nombramiento de sus principales funcionarios, al centro de decisión al que antes se hizo referencia"<sup>(6)</sup>.

La expresión **sociedad multinacional**, aunque sin duda muy empleada con la connotación que se ha señalado como correspondiente a **empresa transnacional**, es más propia —según el criterio de este autor— para denotar las entidades constituidas por dos o más naciones con el propósito de realizar una función económica de interés para ambas.

(5) Villagrán, Kramer, Francisco. "Las Empresas Mutinacionales". Ponencia que bajo el mismo título se presentara en la VI Conferencia de Facultades y Escuelas de Derecho de América Latina, realizada en Bogotá entre el 26 de septiembre y el 1º de octubre de 1976, Ediciones UDUAL, México, 1976, pág. 4.

(6) Mantilla Molina, Roberto. Ib. Pág. 3.

Por el contrario, es muy propio, y por tanto conveniente —según el parecer de Mantilla Molina—, emplear la palabra **empresa** y no la voz **sociedad**, pues no siempre se recurre a esta forma jurídica para la organización correspondiente. Con la expresión **empresas transnacionales** no se prejuzga sobre su organización jurídica, que suele ser la de una sociedad anónima (**corporation**), pero que puede asumir otras estructuras jurídicas, como ocurre con frecuencia en los casos en que la empresa está constituida o manejada por uno o varios Estados. También se habla en ocasiones de **empresas supranacionales**, o **ultranacionales**, terminología que no importa en la medida en que cualquiera de éstas, apunta a que su organización, supera el ámbito de una nación, de un Estado. Sin embargo, la más difundida, es la de **multinacional** o **plurinacional** que da la idea de participación de varios países o naciones; lo que conviene, es identificar cuáles son sus objetivos e intereses respecto de su lugar de asiento o "base de operaciones", pues se da el caso de que existen de hecho empresas, inclusive con barniz de sociedades, debidamente organizadas por dos o más Estados, cuyos capitales son el producto de sus propios aportes o por habitantes de esos países integrantes que ejecutan labores de envergadura grande, teniendo participación en los beneficios, las naciones asociadas, sin querer extender el radio de acción más allá de las fronteras o zonas geográficas que resultan agradecidas por el trabajo, es por ello que se habla de **empresa multinacional latinoamericana**.

El autor referido, manifiesta además, que se puede argumentar respecto de **empresas internacionales**, aunque esta expresión, difundida quizá en la denominación que emplean algunas de las propias empresas transnacionales, ha sido utilizada y más propia-

mente, con otra acepción para designar a una sociedad cuya organización no está sujeta al derecho de un determinado Estado, y que, a lo menos en ocasiones, tiene sedes de similar importancia en más de un país. Vale aclarar estas acepciones terminológicas a fin de evitar confusiones y superar dificultades en el presente estudio. Por ello, utilizaremos la expresión **TRANSNACIONAL**, cuyo prefijo "trans", habíamos expresado, tiende a darnos una idea de que su alcance está fuera de los lindes y esfera de acción patrios, va más allá del control de una nación, en contrapartida a multinacional.

Las empresas transnacionales, a las que quieren identificarlas con **inversión extranjera**, son las que en un Estado, país o nación operan en forma diferente al de la metrópoli, implica, empero, una inversión extranjera, en virtud de que esas aportaciones foráneas se ejecutan por medio de las transnacionales, aclarando que existe de hecho inversión extranjera sin que pueda por ello, hablarse de empresa transnacional. Corresponde en gran parte la culpa de causar el caos terminológico, a la profusión de la literatura estadounidense y europea, como al de las corporaciones internacionales, que han favorecido el uso del término multinacional, al estimar que la composición de capital de estas empresas, se "internacionaliza" agigantadamente. «En América Latina, es donde se percibe con claridad el cambio que se está produciendo en el comportamiento de las corporaciones y su incidencia directa en la economía y en la política internacional y nacional de los países en que operan. De ahí la emergencia de un nivel de relaciones no considerado anteriormente, que es el de las relaciones "transnacionales", distinto en su naturaleza al de las relaciones "interestatales" o "intergubernamentales", puesto que en el plano transna-

cional interactúan estrechamente actores gubernamentales y no gubernamentales, escapando con frecuencia los últimos a los controles de los primeros. En tal perspectiva la empresa internacional es un "actor transnacional por excelencia"»<sup>(7)</sup>.

Y, precisamente en los países tercermundistas se avizora o detecta una toma de conciencia sobre que las grandes corporaciones de los países industrializados accionan en el contexto internacional, como entidades financieras omnipotentes que dejan de lado el respeto por estos países atrasados. El desarrollo del capitalismo por una parte, y la dependencia económica, por otra, significan un freno a su desarrollo que a partir del primer conflicto bélico, tuvo gran impulso, especialmente, en el sector de la industria y en el mercado interno de bienes de consumo que parece disgustó a los magnates norteamericanos. Lo que iba a suceder era una grosera expansión de la metrópoli y el subdesarrollo inmisericorde de América Latina, la primera a través del capital y el comercio de la corporación monopolista internacional que entró de nuevo en pleno empuje, reincorporó totalmente a Latinoamérica al proceso de desarrollo capitalista mundial y renovó su proceso de subdesa-

rollo, luego de terminada la guerra de Corea. "Las tradicionales relaciones comerciales metrópoli-satélite de intercambio de mercancías manufacturadas por materias primas en condiciones cada vez más desfavorables para América Latina, la crisis y déficit de las balanzas de pago de los satélites, y los incesantes empréstitos compensatorios de emergencia por parte de la metrópoli, recobraron su vieja importancia. Pero ahora estaban reunidos y agravados, y el subdesarrollo estructural de la América Latina ahondado, por el anhelo neoimperialista [de los gigantescos monopolios de apoderarse de las industrias manufactureras y de servicios de América Latina e incorporarlos al imperio privado del monopolio. Entretanto, las grandes masas latinoamericanas empobrecían cada día más]"<sup>(8)</sup>.

Es de fácil comprensión que estos pasos dados lo efectuaron junto a organismos internacionales que coadyuvaron en la tarea, así como la poca importancia que se otorga a la presencia de estas empresas, el ningún compromiso del pueblo, de profesionales, estudiantes, identificados con los auténticos principios de defensa de la soberanía territorial, soberanía intelectual, cultural, no ha permitido definir una estrategia para irrumpir en las

(7) Peña, Félix. Op. Cit., pág. 14.

(8) Gunder Frank, Andre. Ib., pág. 287.

andanzas de las transnacionales que saquean los recursos naturales y humanos de los países indoamericanos sin importarles las pérdidas que en determinado país puedan experimentar o en cierta actividad, bastará para ello movilizar esos recursos de un país para el otro y destinarlos a cualquier actividad, recursos que se traducen en financieros, tecnológicos, administrativos, cuyas tácticas se acoplarán a cada circunstancia, a cada país y a cada gobierno.

Ante la arremetida de estas empresas, empresas transnacionales, los subdesarrollados o atrasados, no han permanecido impasibles, han debido enfrentar y oponer una lucha unitaria, en desventaja, han promovido nacionalizaciones, recuperación de sus recursos y defensa de los mismos, correspondiendo al Estado una participación decisiva en la dirección de la vida económica de una nación y esa participación puede llegar hasta el punto de que le corresponda impedir que los particulares posean y administren ciertas empresas, para asumir él mismo el papel de empresario<sup>(9)</sup>, aunque esas nacionalizaciones, con las ideas económicas que la generaron, comenzaron a tener acogida en varios países, esto es desde el fin de la Primera Guerra Mundial. Suficiente con mirar lo acon-

tecido en el Perú, a partir del 3 de octubre de 1968, en que ejecuta varias actividades reivindicacionistas. En mayo de 1973, se nacionaliza la **Southern Peru Cooper Corporation**, la Cerro de Pasco Cooper Corporation, entre otras, cuyo nombre o denominación común es el CENTROMIN. En el sector pesquero, la International Proteins Corporation, Heinz Cargill, W. R. Grace y otras, todas estadounidenses que llevarían emblema peruano con la denominación de PESCA-PERU. En Chile se inicia el proceso el mismo año (1973), con la presidencia de Salvador Allende, quien dicta varias medidas tendientes a nacionalizar sus recursos naturales: cobre, salitre, etc. Posteriormente, en abril del presente año de 1976, Venezuela nacionaliza su principal industria, el petróleo, por ello que las transnacionales propician golpes de Estado, dictaduras de corte militar, a veces fascistas, a fin de evitar a todo trance que sus ingresos financieros multimillonarios se vean afectados o restringidos con estos procesos que en nada les favorecen, pero sí a los países subdesarrollados. Y ya que hablamos de ingresos, digamos que su poder de venta sobrepasa los mil millones de dólares anuales, solamente el Brasil con la "Volkswagen", alcanza a 700 millones de dólares

(9) Nova Montreal, Eduardo. "Nacionalización y recuperación de recursos naturales ante la Ley Internacional". Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1974. Pág. 32.

anuales. Según estudios de la ONU, estas empresas controlan más del 50% de la inversión extranjera ejecutada por intermedio de las transnacionales, en el mundo y más del 50% del total de transacciones comerciales del orbe cuyo total suma 600 mil millones anuales. Si a esto se añade el valor agregado producido por las mismas, en 1971 alcanzó 500 mil millones de dólares y para 1975, supera los 800 mil millones de dólares; de otra parte, la tasa de crecimiento del producto interno bruto mundial es del 9%, en tanto que el producto es de 13%.

Si nos pudiéramos a pensar que estas tasas de crecimiento se mantuvieren, para 1990, las transnacionales controlarán las 2/3 partes de la producción del mercado capitalista mundial. Visualizado aún más su espectro económico fulminante, cabe señalar que las 10 empresas transnacionales mayores, resultan financieramente más fuertes que el más fuerte de los 100 Estados más empobrecidos del mundo y de las 100 entidades financieramente más poderosas: 53 son transnacionales y 47 son Estados. La menor de estas entidades económicas tiene 3.400 millones de dólares en ventas (o PIB, según el caso). Los activos líquidos de las 500 transnacionales más fuertes del mundo, eran

250.000 millones de dólares, tres veces las reservas monetarias de EE. UU., Japón, el Reino Unido, Alemania y Francia juntos.

En cuanto a la política delineada por estas empresas, es asombrosa, las filiales, agencias y/o sucursales que se encuentran ubicadas indistintamente en varios países del viejo y nuevo mundo, no tienen compartimientos iguales, tanto en las operaciones como en el medio en que se desenvuelven, como tampoco los beneficios alcanzados son similares. Así, en 1950-65, el ingreso de beneficios obtenidos por inversiones de los Estados Unidos en los países del tercer mundo, fue el de 264% de la salida del capital hacia esos países; en tanto, en el mismo período anotado, las compañías norteamericanas que operan en Europa occidental, alcanzan el 74% de la salida de capital. En efecto, las estimaciones conservadoras del Departamento de Comercio de Estados Unidos muestran que entre 1950 y 1965, el flujo total de capital destinado a inversiones salido de Estados Unidos hacia el resto del mundo, ascendía a 23,9 mil millones de dólares, mientras que la correspondiente entrada de ganancias ascendía a 37 mil millones dejando una entrada neta, hacia Estados Unidos, de 13,1 mil

- a) Una existencia de patrimonios jurídicamente diferenciados entre empresas controlantes y controladas;
- b) Dependencia de las empresas controladas, mediante el sistema de control; y,
- c) El vínculo financiero que liga a esas empresas.

En estudios publicados por el Consejo de las Américas (Argentina fi-

- para tener un...
- 3) Contribución de...

millones. De este total, 14,9 mil millones afluyó de Estados Unidos a Canadá, mientras que 11,4 se dirigía en la dirección opuesta, con un flujo neto para Estados Unidos de 3,5 mil millones. No obstante, la situación existente entre Estados Unidos y todos los demás países en su mayoría los pobres y subdesarrollados, es totalmente opuesta: 9 mil millones de inversión fluye a esos países, mientras que 25,6 mil millones de ganancias de capital salen de ellos hacia Estados Unidos, **con una entrada neta de los pobres hacia el rico** de 116,6 mil millones<sup>(10)</sup>.

El propio autor anota que "el flujo correspondiente del capital de Estados Unidos hacia América Latina, fue de 3,8 mil millones de dólares y el flujo desde América Latina hacia Estados Unidos de 11,3 mil millones, dejando un saldo desfavorable para América Latina de 7,5 mil millones de dólares". Todo este proceso gracias a que las corporaciones internacionales evaden impuestos y restricciones cambias mediante la sobrefacturación regular de las ventas de la casa matriz y la subfacturación de sus compras a sus subsidiarias en América india, pues, parte de sus utilidades quedan ocultas bajo el renglón de costos; y, la remisión real de utilidades de estos

países atrasados —como los denomina Antonio García—, a la metrópoli es mayor que la registrada por los gobiernos latinoamericanos y el de la metrópoli.

Lo hasta aquí expresado demuestra palmariamente la relación existente entre transnacionales—países atrasados y transnacionales—países desarrollados, ello posiblemente, obedece a la diferencia de estructuras sociales, económicas, políticas, modelos econométricos, etc., que en ambos medios se muestran distintos; en efecto, en los desarrollados, las transnacionales invierten fuertes sumas de dólares basados en el poder político poderoso, eficiente y gendarme fiel de esos dineros, amén de que la competencia interna es moderna y organizada, no así en los países de América india.

El fenómeno de las transnacionales ha trajinado por tres etapas, cuyas formas de relación ante los centros decisivos y éstos, se corresponden. Una primera que se identifica en la relación metrópoli-colonia en que son transferidos metales, materias primas que de nuestros países van a desembocar en aquellos, para consumo o comercio con los otros centros hegemónicos. Habrán, sin embargo, estos

(10) Gunder Frank, Andre. Op. Cit., págs. 294-295.

países atrasados o subdesarrollados, que en fases primigenias fueron colonias, de desarrollar capacidades de consumo, pasando a ubicarse en nuevos e importantes mercados y poder adquirir bienes manufacturados, confeccionados con su propia materia prima y adquirirlos en esos centros. Devendrá posteriormente, una segunda etapa de relación centros hegemónicos—países manufactureros—países atrasados o subdesarrollados. Por último, resulta notorio mirar como el capital de estas transnacionales que satura "su mercado" busca expandirse especialmente, en el Tercer Mundo, pues, el grado de "desarrollo" que experimentan, requiere de fuertes inversiones, de recursos financieros, tecnológicos, administrativos que los efectuarán por vía directa, pues no es ajeno conocer que el fenómeno de estas empresas se vehiculiza por irradiación desde esos centros bases o matriz a nuestros pueblos y países dependientes, mediante la instalación de filiales, sucursales y/o subsidiarias y/o empresas controladas en la que tienen su papel los bancos (forma menos directa) que a la sazón son tipos especiales de transnacionales, cuyos capitales serán suficientes para motivar industrias, nuevas empresas, dispositivos que estarán supeeditados a esos centros, aunque el trans-fondo de "CONTROL" es permanente que excede los tradicionales marcos de la formal apariencia y cuyos elementos se los puede visualizar en:

- a) Una existencia de patrimonios jurídicamente diferenciados entre empresas controlantes y controladas;
- b) Dependencia de las empresas controladas, mediante el sistema de control; y,
- c) El vínculo financiero que liga a esas empresas.

En estudios publicados por el Consejo de las Américas (organismo fi-

nanciado por estas transnacionales, con base en Estados Unidos), claramente diferenciados, encontramos aspectos socioeconómicos que a manera de "contribuciones", "regalías", o "ayudas" se las atribuye:

- 1) Contribución financiera y creación de nuevas y novedosas facilidades para la producción. Para esto se valen de figuras jurídicas que resumen una capacidad de efectivizar el control por las transnacionales o empresas locatarias o nacionales, privadas o públicas, aportan capital de financiación que es exiguu, creando servicios adicionales al país receptor y cuantiosas ganancias.
- 2) Contribución a la balanza de pagos, rubro que en su conjunto alivia las tensiones de los déficit a la balanza de pagos de los países receptores (capital financiero, producción que constituye sustitución de importaciones-exportaciones). Agregado a estas novedosas figuras jurídicas, se los torna flexibles por cuanto a través de la aparente indiferencia e independencia formal de sociedades de un mismo grupo societario, se evade el pago de tributos que no ingresan al erario público, elusión que comporta menoscabo y disminución del ingreso y condiciones de vida de los pueblos y limitación de la capacidad financiera de los Estados para encarar el financiamiento de su desarrollo autónomo.
- 3) Contribución de nueva tecnología a la que se agregan aptitudes empresariales, administrativas eficaces y prontas. Esta tecnología local, aumenta la producción global que resulta de esa inversión "contribución" en tanto en cuanto ese producto total requiere cada vez menos mano de obra para alcanzarlo.

Analícemos brevemente lo expuesto: en 1925 la manufactura representó únicamente el 11% de la producción total de América Latina, aunque en 1970 llega al 25%, por su parte el porcentaje del empleo total absorbido por este sector manufacturero desciende de 14-1,5% al 14% en ese período. En 1960 la tasa de aumento en la producción total en México (país latinoamericano que ha recibido fabulosas inversiones de empresas estadounidenses en el sector manufacturero), representa el doble de la tasa de nuevos empleos, en suma, el producto tiende a aumentar y de hecho aumenta, experimenta como contrapartida una disminución en la expansión del empleo.

Los estudios que con rigor emprenden las transnacionales para trazar y poner en ejecución tácticas "adecuadas" a sus intereses, les resulta de sumo provecho, tomando en cuenta a la tecnología como variable clave, no sirve, sin embargo, como indicador para explicar la desigualdad en la distribución del ingreso en países en vías de industrialización cuyo motor básico es la propiedad privada de esa tecnología, al no existir programas para la redistribución, por medio de "instituciones jurídicas" que regulan las actividades de la empresa, la banca, recursos productivos en poder de sus "aliados crio-

llos". Empero, si la tecnología y el capital son importantes, el ingreso que va a manos de sus propietarios, es exorbitante, en consideración a que dichas técnicas tienden a minimizar al máximo la mano de obra, ahorrar mano de obra; no se puede negar tampoco el ningún deseo de emplear trabajadores que, a la postre, puedan generar conflictos; obviamente, que todo este engranaje tiene su más cotizado aval: el ordenamiento jurídico capitalista que permanece intocado y cuya función —de entre tantas— debe castigar con tasas progresivas de impuesto conforme aumente la tecnología desplazadora de mano de obra, caso contrario, se acentuará la desigualdad en el ingreso.

La dirección del movimiento de capitales es conocida, y puede ser sintetizada en los siguientes puntos:

- 1) La emigración de capital corresponde a los países desarrollados su mayor parte, siendo pequeñas las exportaciones de capital de los subdesarrollados;
- 2) El capital exportado por los países desarrollados se destina primordialmente a otros países desarrollados. De cada cuatro dólares de capital exportado, tres van a los países desarrollados y apenas

uno a las áreas subdesarrolladas. El mundo desarrollado concentra en sus manos el movimiento internacional de capitales, ya sea como remitente o receptor;

- 3) Como contrapartida, la parte principal de las rentas y beneficios tienen como origen y destino las áreas desarrolladas; y,
- 4) Los pequeños porcentajes de las inversiones internacionales que se destinan a los países subdesarrollados representan un volumen de recursos de considerable importancia, en comparación al tamaño de los sectores económicos de destino en estos países. Su significación local no se refleja adecuadamente en los porcentajes globales correspondientes a la economía mundial, como un todo<sup>(11)</sup>.

En el caso mexicano, como ejemplo, miremos como de 1950-1965, la relación entre el ingreso del 20% más adinerado y el 20% más pobre pasó de 10-1 a 17-1. En el área urbana, la situación es caótica; el 20% más rico recibió el 62,5% del ingreso del área, en tanto que el 20% más pobre trató de sobrevivir con el 1,3% del in-

greso. Si visitamos el Brasil, en el último decenio, el ingreso del 5% de los más ricos, ascendió de aproximadamente 28% a 37%; mientras la participación de los 40 millones de brasileños, cuyo índice de pobreza en la población supera el 40%, disminuyó del 10% al 8,1% del producto nacional bruto (PNB).

Lo expresado nos puede indicar que esas "contribuciones" de tecnología a los países iberoamericanos, parece que va en un 5-10 ó 20% más rico de estas poblaciones que conlleva una dependencia y atraso a la gran masa de este sector al desplazar el empleo, la presencia de tecnología transnacional no sería grave si sus inversiones ayudarían al nacimiento de **nuevas** instalaciones productivas, como aditamento a los niveles productivos vigentes. Esto no es así, pues, de 1958-67, el 40% de las subsidiarias, filiales o sucursales de los Estados Unidos, se "crearon" al tomar a su cargo compañías latinoamericanas existentes que, debidamente aderezadas, crean distinta imagen en el pueblo, el aumento que a partir de 1929 se experimenta en este campo enorme, solamente en países donde no existan compañías o industrias "quebradas" o en subasta, el porcentaje puede disminuir.

(11) De Azeredo Santos, Theophilo. Op. Cit.

El punto de mira de estas transnacionales parece ser el sector manufacturero: el 78% de sus inversiones mediante el aporte de capital, se encuentran financiadas con cargo a los ahorros locales. El 46% está destinado a adquirir en propiedad compañías o industrias existentes de control local, de allí en adelante el 52% de los beneficios y utilidades que reportan esas filiales saldrán en fuga del país originario, cuyos resultados repercuten grandemente en una disminución neta de los ahorros de estos países y aumento neto de escasez de dinero. ¿Cuál es la alternativa a este dilema conflictivo de aumento del producto con disminución del empleo? Al respecto el panameño Abelardo Caries, señala "que es imposible dada la organización social de la producción en América Latina, es decir, la competencia entre compañías y la maximización de los beneficios privados. No obstante, otros países han encontrado posibilidades distintas, por ejemplo, —anota— la URSS muestra desde hace tiempo la capacidad de comprar la tecnología de las compañías transnacionales y luego modificarlas, a fin de aumentar su tiempo de empleo a la mano de obra". El ejemplo más famoso de esta modificación, es a fábrica RIVER ROUCE de la Ford Motor Company que fue reconstruida

con todos sus detalles en la Unión Soviética sobre la base de una compra de dicha compañía. Sin embargo, los soviéticos pudieron modificar la ingeniería básica del diseño de la planta a fin de utilizar técnicas que requieren alto coeficiente de mano de obra. Casos similares se han producido en China, Yugoslavia, Tanzania, modificación tecnológica que no tendrá acogida en nuestros países.

La experiencia mundial demuestra que los países altamente desarrollados, son los únicos poseedores virtuales de tecnología en tanto los dependientes, adquieren esa tecnología. Las facilidades comerciales de pago en América Latina, han declinado al mismo tiempo y en parte, como resultado del capitalismo monopolista ya examinado, pues la política de precios de estas corporaciones monopólicas internacionales, afecta negativamente las condiciones comerciales de América Latina. "Este desarrollo neoimperialista —dice Frank— de condiciones desmejoradas de comercio, déficit crónicos y crisis recurrentes en la balanza de pagos de América Latina, así como la creciente necesidad de carreteras, energía y personal técnicamente entrenado para el servicio de los establecimientos de la metrópoli en ella, la

ha llevado a crear toda una sopa de letras con las instituciones financieras que manejan esas situaciones y atienden estas necesidades. Algunas de ellas son organizaciones de las Naciones Unidas, como el Banco Mundial (BIRF) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Otras son independientes, como el GATT; y varias, formal o efectivamente, dependencias de Estados Unidos, como el Eximbank, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)“. El papel a cumplir, será el mismo, apoyar la incorporación de la inversión financiera de ese continente a la estructura del capitalismo de la metrópoli, sin pagar por ella, aunque financiando los inevitables déficit resultantes, o las nuevas necesidades de infraestructura y personal técnico.

Infraestructura y personal tecnológico, significan además colocación de grandes equipos, maquinarias, como acontece con las computadoras “que controlan (y monopolizan celosamente) conocimientos científicos y tecnológicos que les permiten el lanzamiento de una continua corriente de innovaciones, tanto en lo que hace a equipos y bienes de capital como a procesos de producción, insumos y productos finales; poseen además, conocimientos organizativos de comerciali-

zación que pueden transplantar a cualquier región del mundo en que sean necesarios“(12).

Obviamente, que sin el estímulo de recursos tecnológicos no es posible, o al menos así parece, canalizar la inversión extranjera. Sin transferencia de tecnología, sin asistencia técnica compatible a la movilización de recursos financieros, es muy difícil la promoción internacional de capitales, la venta de esos productos y la incorporación de otro tipo de recursos a las economías subdesarrolladas. No podemos negar que a la América india vinieron juntas inversión y tecnología, tecnologías avanzadas como la explotación y refinamiento del petróleo, procesamiento de productos químicos y generación eléctrica o lo conocido como “flujo de recursos tecnológicos” que conlleva un sistema de información y supervisión de precios de los productos intermedios que deben presentar los proveedores de tecnología o de capital extranjero, encaminado a ejercer un control efectivo contra el fenómeno de la sobrefacturación, y luego, la autorización de licencias, aprobación de contratos para importar tecnología y explotar marcas y patentes. Por último, el artículo 19 del estatuto (decisión 24) hace una complementación

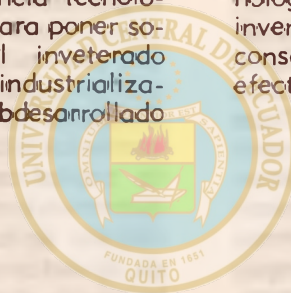
(12) Villalba Bustillo, Carlos, “Empresas Multinacionales en el Grupo Andino”. Ensayo publicado por la Universidad Externado de Colombia. Octubre de 1976, págs. 2-3.

tación en materia de exigencias cuando dispone que los contratos sobre importación de tecnología deberán contener, por lo menos, una cláusula sobre las materias siguientes:

- a) Identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que se importa;
- b) Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología expresado en forma similar a la utilización en el registro de la inversión extranjera directa; y,
- c) Determinación del plazo de vigencia.

Lo que más alienta a la decisión 24, o estatuto de capitales extranjeros en materia de transferencia tecnológica, es que da la clave para poner solución de continuidad al inveterado chantaje que los países industrializados ejercían sobre el subdesarrollado

en lo relativo a la obligación paralela de adquirir, de una fuente determinada, los bienes de capital necesarios para el incremento de su producción, lo mismo que productos intermedios y materias primas. En efecto, el artículo 20 del estatuto manda así, y dispone, además, que serán también inadmisibles las cláusulas según las cuales la empresa vendedora de tecnología se reserve el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos elaborados con base a la referida tecnología; las que contengan restricciones referentes al volumen y estructura de la producción; las que prohíban el empleo de tecnologías competidoras; las que establezcan opción de compra en favor del proveedor de tecnología; las que obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras obtenidas como consecuencia de su uso, y otras de efecto equivalente.



ÁREA HISTÓRICA  
DEL CENTRO DE INFORMACIÓN INTEGRAL