

## Acumulación monopólica y expansión transnacional: contradicciones y perspectivas\*

Víctor Perlo\*

### Panorama general

La acumulación de capital por parte de los monopolios y la expansión mundial de las corporaciones transnacionales se aceleraron a lo largo de la década de los ochenta. Algunas características del capitalismo mundial en su conjunto que contribuyeron a que así sucediera son:

1. Aumento de la tasa de explotación de la mano de obra en cada país en particular y, todavía más, mediante la transferencia de la producción a países con salarios bajos a través de técnicas modernas.
2. Brusco crecimiento de corporaciones supergigantes y de complejos industriales y financieros, en especial en Japón,

\* Ensayo presentado en el Seminario de Teoría del Desarrollo del IIEC, en su ciclo internacional "Los Estados Unidos y América Latina. Teoría y realidad de la Crisis y la Globalización", efectuado en febrero de 1991. La revisión de la traducción la realizó el Lic. Ramón Martínez Escamilla.

• Presidente de la Comisión Económica del Partido Comunista de Estados Unidos.

pero también en Alemania y, en menor medida, en Estados Unidos. Una extrema concentración paralela de la riqueza personal en capitalistas individuales, que creó un obscuro "derby de billonarios" anual, un inventario de los sumamente ricos.

3. Uso cada vez mayor de los consorcios internacionales de monopolio estatal, que completaba y facilitaba la penetración de las corporaciones transnacionales de propiedad privada.
4. Escalada en el saqueo de los países en desarrollo, que ensanchó las enormes brechas de ingresos entre los centros imperialistas y la periferia, engrosando los cuantiosos ejércitos de población indigente y hambrienta. A esto se unió la transferencia de recursos económicos por parte de los grandes capitalistas, dictadores, políticos, reyes, etc., de los países en desarrollo a los principales centros imperialistas; lo cual profundizó aún más las crisis en sus propios países.
5. La contrarrevolución en Europa del Este, que agregó zonas potenciales a la expansión económica y al saqueo de las corporaciones transnacionales y facilitó el camino para la transformación de la clase obrera de esos países en trabajadores semicoloniales de pauperados.

Hay, entre tanto, agudas contradicciones que están generando graves crisis económicas, políticas y sociales en el mundo del capitalismo. Algunas de estas contradicciones son:

1. Mayores conflictos entre capital y trabajo, cuyo origen es la intensificación de la explotación y, en muchos países, incluidos Estados Unidos y la mayoría de los países del hemisferio occidental, un descenso de los salarios reales y de los estándares de vida de la clase obrera.
2. Victorias de las luchas por la liberación en países saqueados por el imperialismo, que han conducido a la abolición de muchas dictaduras abiertamente militares, la conquista de derechos democráticos limitados por parte de los obreros y el desenlace del bárbaro sistema de *apartheid*. En una serie de casos, fueron las fuerzas antimperialistas y prosocialistas las que ganaron el poder local y regional y, en algunos casos, el poder político nacional. En todos los casos,

el imperialismo golpeó con inflexible ferocidad para anular las victorias del pueblo. En ocasiones las fuerzas imperialistas vencieron, pero sin poder restaurar plenamente su antigua dominación.

3. El difundido carácter parasitario del crecimiento del capital monopólico: juegos de azar, drogas, lugares de descanso superlujosos, inmoralidad, superestructuras corporativas, a costa de una importante expansión de la producción que ofreciera los bienes y servicios necesarios a la mayoría de la población, construcción socialmente necesaria y protección ambiental.
4. Una nueva etapa en el desarrollo desigual del capitalismo, representada por las rápidas ganancias de las transnacionales japonesas a costa de las estadounidenses e inglesas. También las rápidas ganancias del imperialismo alemán y, potencialmente, de la Comunidad Económica Europea bajo la hegemonía alemana.
5. El nudo de crisis económicas que afligen al capitalismo mundial sin que se vea ninguna solución a ellas.
6. Le intensificación de la forma más crucial de la lucha de clases —entre capitalismo y socialismo— en el terreno más decisivo: intento renovado de Estados Unidos y el capitalismo mundial, en alianza con los colaboradores soviéticos, para destruir el socialismo en su base principal, la URSS. El giro decisivo en la Unión Soviética, que garantiza la derrota de esa ofensiva capitalista, junto con los recientes peligros militares que surgen de la ocupación estadounidense de la zona del Golfo Pérsico. La amenaza especial a Cuba por parte del gobierno de Bush.
7. La contradicción entre la dominación militar estadounidense en expansión y la incapacidad de ese país para usar la fuerza armada contra sus aliados imperialistas a fin de impedir perder terreno con ellos económicamente. Al mismo tiempo, la carga del militarismo debilita a las transnacionales estadounidenses y al capital monopólico en su conjunto, anunciando la decadencia del imperio estadounidense, como la previa decadencia del imperio británico. Debido al peso acumulativo de los gastos militares duplicados en la década pasada, el nuevo auge de asignaciones mayores para armamentismo, independientemente de estímulos inmedia-

tos, debilitará considerablemente la economía de Estados Unidos y la competitividad internacional de sus trasnacionales.

A fin de analizar con mayor detalle estos temas, me concentraré en Estados Unidos, sus trasnacionales, expansión y contradicciones. En primer lugar, quiero revisar sumariamente algunas falsas ideas, muy extendidas, que tienden a crear una aura de imbatibilidad imperialista y de impotencia para luchar contra ella.

- La idea de que las corporaciones trasnacionales se han librado de su base nacional y ya no “pertenecen” a sus países de origen, sino que son engendros corporativos de un único capitalismo mundial. Esta moderna versión de la teoría kautskiana del superimperialismo ha dado pruebas de ser falsa con continuos ejemplos de intervención gubernamental, regulación, discriminación comercial, acciones militares, etcétera, en pro de “sus” corporaciones, como mediante el desplome de recientes negociaciones comerciales que involucraban a las principales potencias occidentales.
- La idea del “fin del comunismo” y de la “destrucción del socialismo”. Este importante tema de la propaganda de Washington se alimenta de las derrotas reales de los partidos comunistas y de los regímenes socialistas en Europa del Este y de la peligrosa situación de crisis en la Unión Soviética. Es una idea falsa. La adhesión de los pueblos del mundo a la ideología comunista y a los objetivos socialistas va en aumento. Los movimientos comunistas del mundo están profundamente arraigados y no pueden ser destruidos. En realidad, están ganando fuerza en muchas zonas y están sacando nuevas ramas. Además, el núcleo de las instituciones comunistas socialistas tiene un fuerte respaldo masivo en los países donde los comunistas han perdido el poder gubernamental, de modo que los objetivos capitalistas contrarrevolucionarios han sido obstaculizados o gravemente alterados por la resistencia de los trabajadores. Es falsa porque el intento de contrarrevolución enfrenta ahora la derrota en el principal país socialista, la Unión Soviética, mientras otras revoluciones nuevas de orientación socialista descuellan en otros países.
- La idea de que la última década de este siglo confirmará la realidad del “Siglo estadounidense” y de que la “única superpo-

tencia” puede dictar ahora la política y la economía del mundo. En realidad, el imperialismo de Estados Unidos entra en una década de crecientes dificultades internas, con deformaciones estructurales ya antiguas y sin resolver, y la intensificación de contradicciones sociales. Estados Unidos enfrenta una mayor presión de sus rivales internacionales. Las tasas de ganancia del capital estadounidense sufren una grave tendencia al descenso, en tanto que el poder militar y las agresiones del imperialismo estadounidense pueden acabar siendo su fuente más peligrosa de debilidad.

### Explotación de la fuerza de trabajo en Estados Unidos

La tasa de plusvalía en Estados Unidos se incrementó gradualmente de aproximadamente 100% en la época de la Guerra Civil (1860) a cerca de 150% en 1950. La guerra fría y la corriente anticomunista contra el liderazgo de la clase trabajadora, abrió un periodo de incremento récord en la tasa de plusvalía. Hacia 1965 pasó a 200%; en 1981 fue de 275 y en 1987, con la administración de Reagan y el ataque contra los sindicatos, la tasa de plusvalía alcanzó un nivel sin precedentes de 341 por ciento.<sup>1</sup>

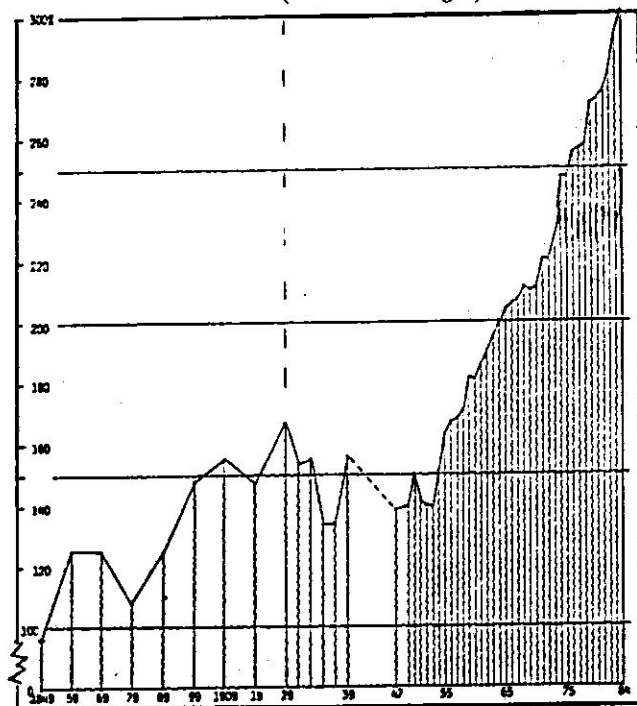
Esto significa que la participación de los obreros en los valores que ellos generan se había reducido al 22.7%, menos de una cuarta parte. Los empresarios, que no reconocen la validez de los conceptos marxistas, estaban muy conscientes de la envergadura de este factor y las cámaras de comercio compitieron entre ellas para atraer a los fabricantes a que se instalaran en sus respectivos estados, publicitando que el valor promedio agregado por fábrica equivalía a cuatro o cinco veces la suma del salario promedio.

A causa del ascenso sumamente rápido de la tasa de explotación del trabajo, la tendencia de la tasa de ganancia realizada por el capital estadounidense se elevó significativamente en esas décadas, a pesar de una proporción capital-trabajo cada vez más alta. El ascenso de la tasa de ganancia se detuvo y se invirtió en los últimos años de la década pasada a medida que se multiplicaban las contradicciones que afectaban al capitalismo estadounidense, pe-

<sup>1</sup> Perlo, Víctor. *Superprofits and Crises*, Cuadro 2A, p. 512, Gráfica, p. 46; Censo de Manufacturas, 1987.

## GRÁFICA I

TASA DE PLUSVALÍA EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA ESTADOUNIDENSE  
1849-1984 (PORCENTAJE)



ro no antes de que altísimos beneficios hubieran dado por resultado la inmensa brecha económica, tan publicitada, entre ricos y pobres, capital y trabajo.

En 1985 había unos 17 mil contribuyentes con ingresos brutos ajustados de más de un millón de dólares y sus ingresos combinados alcanzaban los 40 mil millones de dólares. En 1988, había unos 65 mil contribuyentes en este rango de superricos, con ingresos combinados de 173 mil millones de dólares. A la vez, los ingresos combinados de la tercera parte de los contribuyentes de rango inferior descendió el 11% en términos reales, y los ingresos totales combinados de 36 millones de contribuyentes con ingresos inferiores a los 11 mil dólares alcanzaron sólo 155 mil millones de dóla-

res, mucho menos que los ingresos de los 63 mil en el rango superior.<sup>2</sup>

La rápida acumulación de capital estimuló una oleada de fusiones y adquisiciones que aumentó la monopolización de la industria y las finanzas al crearse conglomerados en una amplia gama de industrias y en el campo de las finanzas. Las más grandes transnacionales estadounidenses, EXXON e IBM, producen cada una de ellas beneficios brutos de la magnitud de 30 mil millones de dólares. Sin embargo, el crecimiento más rápido ha sido el de las transnacionales de propiedad japonesa, los complejos industriales financieros, todavía más estrechamente cohesionados que los de Estados Unidos, Zaibatsu o Kieratsu. Ambas empresas están en fuerte competencia con los gigantes estadounidenses de la industria automotriz, de computación y electrónica, rebasándolos con gran rapidez. El crecimiento más espectacular ha sido el de los monopolios financieros japoneses. A través del proceso de concentración, Japón tiene únicamente 152 bancos comerciales, frente a los 13 mil que hay en Estados Unidos.<sup>3</sup>

La inmensa acumulación de capital en los círculos gobernantes y en las reservas de sus bancos y corporaciones, creó la base material para una exportación de capital que ascendió mucho más allá de las optimistas proyecciones de la familia Rockefeller, J. Peter Grance, etc. El valor de las inversiones extranjeras directas de Estados Unidos se multiplicó por 30 y pasó de 12 mil millones de dólares en 1950 a 373 mil millones de dólares en 1989.<sup>4</sup>

En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el capital estadounidense invirtió en grandes proporciones en los países ocupados de Europa Occidental, aprovechando el estado de dependencia de esos países. Con el Plan Marshall, Estados Unidos impuso un ventajoso "tratamiento nacional" a las corporaciones estadounidenses más potentes. Los salarios eran mucho más bajos que en Estados Unidos. Lo mismo sucedió en menor escala en Japón, cuya clase dirigente fue capaz de dictar, a pesar de la ocupación, estrictas restricciones para el capital estadounidense.

<sup>2</sup> Internal Revenue Service, Statistics of Income Bulletin, primavera 1990, Cuadro 1, pp. 16-24, Cuadro 3, pp. 156-157.

<sup>3</sup> Declaración de Toru Kusukowa, Presidente comisionado del Fuji Bank, junio 1990, en *Fuji Economic Review*, julio 1990, edición especial.

<sup>4</sup> *Superprofits and Crises*, Cuadro 14-2, p. 360; Survey of Current Business (SCB), núm. 8, 1990.

CUADRO 1

## LOS DIEZ BANCOS MÁS IMPORTANTES DEL MUNDO

1988			Capital
Rango	Bancos	País	(millones dólares)
1	National Westminster	Gran Bretaña	10 907
2	Barclays	" "	10 545
3	Citicorp	Estados Unidos	9 864
4	Fuji Bank	Japón	9 018
5	Credit Agricole	Francia	8 740
6	Sumitomo Bank	Japón	8 550
7	Daichi Kangyo Bank	Japón	8 481
8	Mitsubishi Bank	Japón	8 200
9	Industrial Bank of Japan	Japón	8 155
10	Sanwa Bank	Japón	7 567

1987			Activos
Rango	Bancos	País	(millones dólares)
1	Daichi Kangyo Bank	Japón	270 782
2	Sumitomo Bank	"	250 568
3	Fuji Bank	"	244 057
4	Mitsubishi Bank	"	227 527
5	Sanwa Bank	"	218 197
6	Industrial Bank of Japan	"	215 605
7	Credit Agricole	Francia	214 382
8	Citicorp	Estados Unidos	198 388
9	Norinchukin Bank	Japón	186 534
10	Banque Nationale de Paris	Francia	182 675

FUENTE: *The Banker*.

En todos los países capitalistas desarrollados, la clase obrera organizada era mucho más fuerte que en Estados Unidos y, hacia fines de la década de los ochenta, había conquistado una esencial paridad salarial. Las inversiones extranjeras de las compañías estadounidenses en esos países siguieron siendo la mayor parte del

total de las inversiones extranjeras estadounidenses. Esas inversiones garantizaron el acceso a los mercados en crecimiento de Europa y del Lejano Oriente, pero dejaron de producir tasas de ganancia extraordinarias.

Sin embargo, no fue así en el caso de las penetraciones estadounidenses en los países en desarrollo de América Latina, África y Asia, donde las brechas salariales siguieron siendo tan amplias como siempre. Las oportunidades de extraer superganancias se ampliaron a medida que las transnacionales estadounidenses se instalaron en esos países con plantas industriales de avanzada tecnología y, con la ayuda de la evasión de impuestos, como en el caso de las maquiladoras, pagaban salarios tan reducidos como de una décima parte o menos que los de Estados Unidos.

Según las estadísticas estadounidenses, los salarios y los sueldos que se pagaron en 1988 a obreros y empleados en los países en desarrollo latinoamericanos y asiáticos eran una cuarta parte de los que se pagaban en Estados Unidos, de modo que las inversiones en esos países generaban de tres a cuatro veces la tasa de ganancia de las inversiones en Estados Unidos. (Véase gráfica II.) Los datos publicados muestran una compensación de 8 667 dólares al año en América Latina, la cual es varias veces mayor que el nivel real de los salarios obreros en esos países. Se llegó a esta cifra sacando el promedio de los altos salarios de los directivos estadounidenses y de los supervisores en cada país, participando, por lo menos los directivos, de los beneficios brutos que producía el trabajo de los obreros.

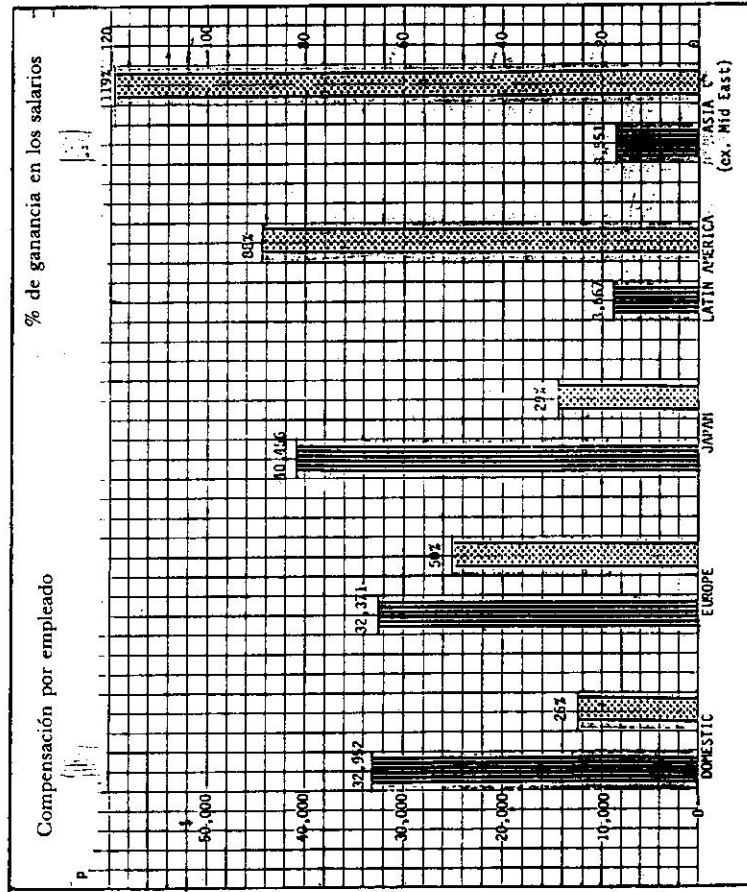
Hacia la década de los ochenta, el foco de actividad de inversión extranjera importante se trasladó a la esfera financiera. El capital prestado a altas tasas de interés produjo más beneficios totales a los capitalistas estadounidenses que la inversión directa de capital industrial. Además, el Citicorp y otros bancos imperialistas operaron los mercados de moneda local y de divisas en los países en desarrollo, donde cosecharon extraordinarias ganancias en las operaciones bancarias normales. Gracias a sus conexiones mundiales, pudieron sacar provecho de la información y tener flexibilidad de operaciones con los bancos nacionales y las compañías industriales de sus países anfitriones.

En particular, el Citicorp dominó las finanzas brasileñas. Con sólo el 5% de sus activos en Brasil, derivó de ese país el 23.3%

GRÁFICA II

SALARIOS Y GANANCIAS DE LAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS PROCEDENTES DE INVERSIONES EXTRANJERAS, 1988

Ubicación de las operaciones



de sus beneficios en 1981; 24.1% en 1982; y 19.3% en 1983, en el momento más álgido de la crisis económica brasileña.<sup>5</sup>

La extracción de riqueza llevada a cabo por los banqueros extranjeros, las ganancias que obtuvieron las compañías industriales extranjeras, y el saqueo resultante de las condiciones desiguales en el comercio, fueron factores decisivos en las crisis económicas y en los bruscos descensos de los estándares de vida que afectaron a la clase obrera mexicana, brasileña, peruana y a la de muchos otros países latinoamericanos en la década de los ochenta.

Los beneficios estadounidenses en todas las formas de inversión extranjera se multiplicaron por 70 y pasaron de dos mil millones de dólares en 1950 a 139 mil millones de dólares en 1989.<sup>6</sup> Aun teniendo en cuenta que los precios se quintuplicaron durante ese periodo, las ganancias "reales" se multiplicaron por catorce.

Superganancias procedentes del racismo

Las superganancias procedentes de las inversiones extranjeras están en relación con las superganancias derivadas de la explotación extra de los afro-americanos, hispanos y otros trabajadores oprimidos racialmente en Estados Unidos, y hay que agregarlas a aquéllas. Este factor va en aumento.

He calculado que, en 1984, el diferencial de ingreso entre blancos y todos los afro-americanos llegó a los 141 mil millones, en tanto que el diferencial de salarios en contraste con los negros empleados llegó a los 50 mil millones de dólares. Teniendo en cuenta que todos los últimos representan ganancias extra para los empresarios, y parte del diferencial de ingreso restante, he calculado que las superganancias procedentes del racismo contra la población negra llegó a los 91 mil millones de dólares en 1984.<sup>7</sup>

Valiéndose de técnicas similares, la Liga Nacional Urbana calculó que el diferencial total de ingresos en contraste con los negros llegó a 179 mil millones en 1988, que representa el costo de la población afro-americana procedente del racismo. El diferencial de

<sup>5</sup> *Superprofits and Crises*, p. 376.

<sup>6</sup> Informe económico del Presidente, 1990, Cuadro C-102, p. 410; SCB, 12-1990, Cuadro 1, p. 30 (incluye regalías y tasas).

<sup>7</sup> *Superprofits and Crises*, p. 95.

salarios y sueldos llegó a los 74 mil millones de dólares.<sup>8</sup> Usando el mismo punto de vista que había utilizado previamente para 1984, esto indica que las superganancias totales procedentes del racismo en contra de los trabajadores negros fueron de 125 mil millones de dólares en 1988.

Casi de la misma envergadura, y en rápido ascenso, es la escala de superganancias procedentes de la explotación de trabajadores hispanos, asiáticos e indígenas americanos. El sector hispánico de la población estadounidense es el de más rápido crecimiento. Además, con el racismo institucionalizado del moderno capitalismo estadounidense, las poblaciones hispánicas no se integran con facilidad en el flujo principal del trabajo y la vida en Estados Unidos, como ocurrió con las diversas rachas de inmigración de obreros europeos en periodos anteriores de la historia de Estados Unidos.

Los beneficios extra procedentes de la superexplotación de trabajadores racialmente oprimidos en Estados Unidos son tan vastos, y es probable que mayores, que los beneficios extra procedentes de inversiones en el extranjero. No obstante, ambas formas de explotación extrema están estrechamente conectadas.

La dominación, y en muchos casos la ocupación militar, de países en América Latina, Filipinas y el Caribe, junto con la depauperización económica que resulta del saqueo de recursos, hizo que hubiera millones de personas que inmigraran a Estados Unidos en busca de una manera de ganarse la vida, aunque fuera muy modestamente. Los trabajadores inmigrantes están en múltiple desventaja: el status de ilegalidad migratoria de la mayoría de ellos significa incapacidad formal y real de obtener contratación mediante procedimientos normales. Está también el prejuicio de los empresarios en contra de las personas negra o de piel oscura. Y, en el caso de las poblaciones hispanas, éstas sufren discriminación por no hablar con fluidez el inglés. Estos factores contribuyen a que los empresarios mantengan los diferenciales de salarios e incluso los aumenten, así como otras formas de discriminación contra esos sectores de la población.

En lo que concierne a los afro-americanos, la enorme discriminación económica de que son objeto fue una transferencia directa del sistema esclavista, basado en la conquista colonial de gran

<sup>8</sup> Billy J. Tidwell, *The Price: A Study of the Costs of Racism in America*, Liga Nacional Urbana, Washington, D.C., 1990, T. 4, p. 63; T. 8, p. 73.

parte de África, al sistema salario-trabajo después de la liberación formal de los esclavos en la guerra civil.

El ingreso *per cápita* de la población de origen hispano en Estados Unidos en 1989 fue de 8 390 o sea, 6 505 dólares (— 56.3%) menos que el ingreso *per cápita* de los blancos, de 14 896 dólares. Si tenemos en cuenta los 20 746 000 de población hispana, esto significa una pérdida de 135 mil millones de dólares. Los ingresos medios de los obreros hispanos fueron de 8 028 dólares menos que los de los obreros blancos. Teniendo en cuenta los 5 790 000 trabajadores hispanos, esto significa una fuente directa de beneficios extra procedentes de ese sector del orden de los 46 mil millones de dólares.<sup>9</sup> Si agregamos a lo anterior la falta de ingresos de la población hispana como resultado del desempleo, la falta de acceso a fuentes de ingreso no salariales, etc., como parte de las ganancias capitalistas, las superganancias totales procedentes de la explotación de trabajadores hispanos se aproxima a los 90 mil millones de dólares.

Así pues, a través de la inversión extranjera, el imperialismo estadounidense combina la opresión y la superexplotación de los trabajadores campesinos e incluso intelectuales en los países en desarrollo, con el colonialismo interno que se practica contra las poblaciones negra e hispana.

En el periodo actual, las contradicciones están obstaculizando una mayor expansión de las exorbitantes ganancias estadounidenses procedentes de inversiones extranjeras, de modo que la importancia relativa de las prácticas internas es cada vez mayor. No obstante, ambas prácticas están interconectadas.

Se recurre a la misma ideología racista para obtener el apoyo político necesario para llevar a cabo el pillaje de pueblos fuera y dentro de Estados Unidos. Los beneficios extra que se derivan de la superexplotación de los trabajadores negros e hispanos en Estados Unidos contribuyen a financiar la expansión militar del imperialismo estadounidense, tan vital para sus actividades de inversión en el extranjero.

<sup>9</sup> Oficina del Censo de Estados Unidos, *Consumer Income Series P-60*, núm. 168, *Money Income and Poverty Status in the United States*, 1989, T. A, p. 3; T. 15, p. 51.

**Expansión más lenta de las inversiones estadounidenses en el extranjero**

La rápida expansión de las corporaciones transnacionales tipo holding llegó a su fin en la década de los ochenta (gráfica III). En su punto máximo, en 1981, las inversiones extranjeras producían el 13.9% del ingreso de propiedades, más de cuatro veces el 3.2% correspondiente a 1929, punto máximo de la penetración extranjera estadounidense en la preguerra. El descenso posterior ha sido irregular y ha estado influido por factores cíclicos y cambios en las tasas de cambio de la moneda.

Asimismo, la escala relativa de inversiones directas en actividades de las corporaciones transnacionales en la década de los ochenta descendió. Las ventas al extranjero, que fueron el 31.5% del total en 1977, se mantuvieron por debajo del 30% en los ochenta, y hubo un descenso similar relativo y absoluto en los puestos de trabajo de las transnacionales en el extranjero (cuadro 2).

CUADRO 2

VENTAS Y PUESTOS DE EMPLEO EN EL EXTRANJERO DE LAS TRASNACIONALES ESTADOUNIDENSES, 1977-1988

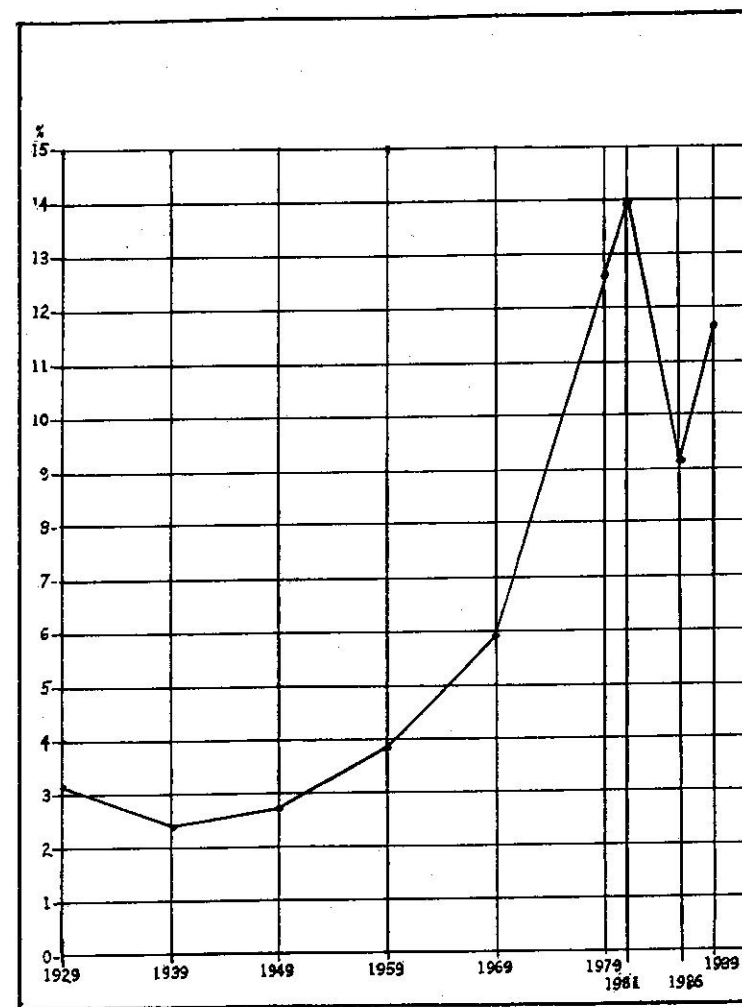
Año	Porcentaje de las ventas en el extranjero respecto de las ventas totales	Porcentaje de empleos en el extranjero respecto del empleo total	Cantidad de empleados en el extranjero (miles)
1977	31.5	27.6	7 196.7
1982	28.5	26.2	6 640.2
1983	27.1	25.8	6 383.1
1984	26.4	26.1	6 417.5
1985	25.7	26.2	6 419.3
1986	26.7	26.0	6 250.2
1987	28.1	25.8	6 269.6
1988	29.7	26.3	6 403.9

FUENTE: *Survey of Current Business* (SCB), junio 1990, Cuadro 1, p. 31.

Estas cifras no significan, por supuesto, un descenso en la producción de las transnacionales en el extranjero, ya que el aumento en la productividad del trabajo aventajó sobradamente el descen-

GRÁFICA III

INGRESO PROCEDENTE DEL TOTAL DE INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN EL EXTRANJERO COMO % DEL TOTAL DEL INGRESO POR PROPIEDADES AÑOS SELECCIONADOS, 1929-1989



FUENTES: *Superprofits and Crisis*, Cuadro 14-1, p. 357; SCB 6 & 7/1990; Informe económico del Presidente, 1990.



so secundario en el número de empleados. (Estos datos corresponden a las transnacionales no bancarias. Las operaciones en el extranjero de los bancos de propiedad estadounidense se expandieron rápidamente durante los años ochenta, para descender espectacularmente a finales de la década con el derrumbe de la estructura de la deuda que se impuso a los países en desarrollo). Es más adecuado atribuir el descenso en la expansión de las transnacionales estadounidenses en el extranjero al impacto acumulativo de acontecimientos que tuvieron lugar a lo largo de un periodo de varias décadas:

I. El crecimiento, las victorias locales y la influencia cada vez mayor de los movimientos revolucionarios y de las luchas nacionales de liberación, además de las victoriosas revoluciones de Europa del Este y China.

- El importante revés que significó la revolución cubana en 1959, seguida de la nacionalización de los bienes de propiedad estadounidense.
- La eliminación del franco colonialismo en África y Asia no fue decisiva, en general, en relación con la inversión extranjera. No obstante, la victoria ganada con el esfuerzo del pueblo vietnamita y otros pueblos indochinos frente al imperialismo francés y estadounidense privó a las transnacionales estadounidenses del acceso a inmensos recursos que aquéllas codiciaban.
- La nacionalización en los años setenta, de la mayor parte de los *holdings* estadounidenses y *trusts* ingleses en Oriente Medio, África y Venezuela que propinó un importante golpe a las transnacionales más ricas. (La nacionalización mexicana del petróleo décadas antes sirvió de ejemplo a otros países productores).
- El fortalecimiento de los frentes unidos de luchas obreras, campesinas e intelectuales en los años ochenta, en Sudamérica, condujo a la eliminación gradual, si bien insegura de dictaduras militares, y creó un entorno menos favorable a las corporaciones transnacionales estadounidenses y a sus colaboradores locales.
- Los boicots al *apartheid* a nivel mundial crearon dificultades a las transnacionales en Sudáfrica.

- Las luchas militares revolucionarias en Centroamérica también atemperaron las inversiones estadounidenses.

Presionados por la clase obrera antimperialista, los círculos dirigentes de algunos países latinoamericanos aprobaron políticas más nacionalistas, tendientes a reducir las ventajas de las transnacionales. La combinación de la crisis de la deuda, los programas de austeridad impuestos por el FMI, y las graves recesiones consiguientes redujeron los mercados de las transnacionales que operaban en esos países. Un titular del *Wall Street Journal* sintetizaba el cambio de situación: "Brasil se enfría con respecto a las multinacionales. . . El plan económico acaba con la esperanza de un clima de negocios más afable".<sup>10</sup>

II. La oleada más decisiva de inversiones estadounidenses en el extranjero después de la Segunda Guerra Mundial fue hacia Europa. En todos los países de Europa occidental había fuerzas estadounidenses de ocupación y gobiernos burgueses directa o indirectamente impuestos por Washington, reforzados con enormes contribuciones económicas autorizadas por el Plan Marshall. Estas condiciones eran sumamente favorables para las inversiones estadounidenses en el extranjero: los gobiernos controlados por Estados Unidos estaban obligados a garantizar "tratamiento nacional" a los intereses estadounidenses, es decir, estaban obligados a abstenerse de imponer restricciones al crecimiento de las poderosas corporaciones estadounidenses. Como los salarios estaban muy por debajo de los estadounidenses, en especial inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, las ganancias crecieron con el traslado de la producción de Estados Unidos a Europa, tanto de productos destinados a la venta internacional como de mercancías de importación para ser vendidas en los mercados estadounidenses.

Esta situación ventajosa se fue socavando gradualmente. Por otra parte, los gobiernos de Europa occidental, al estabilizarse en sus controles políticos, se volvieron más atrevidos y favorecieron "sus propias" transnacionales, en competencia con los monopolios estadounidenses y canadienses. Además, las clases obreras de Europa occidental estaban más organizadas que los trabajadores esta-

<sup>10</sup> *Wall Street Journal*, 2/4/91.

dounidenses, cuyos sindicatos habían sido muy debilitados por las vehementes campañas anticomunistas libradas por los monopolios y sus agentes en control de la AFL-CIO. En consecuencia, el nivel de los salarios reales en Europa occidental se puso al día y, si se tienen en cuenta las diversas compensaciones suplementarias y otros beneficios, rebasó al de los obreros estadounidenses en muchos casos. Hacia mediados de los ochenta, ni Europa ni Japón eran fuentes de superganancias, aunque las compañías estadounidenses trataron de conservar posiciones en esos países para tener acceso a los mercados locales.

Por último, Japón, Alemania Occidental y otras potencias imperialistas expandieron sus inversiones en el extranjero con mayor ímpetu y, en conjunto, con mayor éxito que sus competidores estadounidenses. Un factor fue la mayor cantidad de capital acumulado de que se disponía para exportaciones, debido, entre otros factores, a un desgaste menor de los ahorros nacionales en inversiones para la militarización de sus economías que en el caso de Estados Unidos.

Una ventaja especial de los monopolios japoneses y de Alemania Occidental fue la concentración mucho más densa de poder económico y financiero en las órbitas de unos cuantos complejos de apretada trama, como los grupos Zaibatsu (Keiretsu) japoneses y los que giran alrededor de los principales bancos en Alemania Occidental. En Estados Unidos, por otra parte, los grupos financieros-industriales que habían cristalizado antes de la Segunda Guerra Mundial se estaban debilitando y, en parte, desintegrando. El desperdicio parasitario de inmensos recursos para los opulentos estilos de vida del alto mando en control de las corporaciones y las entumecidas burocracias que éstas crearon debilitaron también la posición de Estados Unidos.

El status dominante de las trasnacionales estadounidenses se fue socavando. En 1974, todavía detentaban aproximadamente una mitad de todas las inversiones directas en el extranjero en términos del valor. En 1982, su participación se redujo a cerca de un 40% y, en 1989, a cerca del 30% (cuadro 3).

Al mismo tiempo, hay que destacar la importancia todavía creciente que tienen las inversiones directas en el extranjero para las trasnacionales de todos los países combinados. El aumento en cinco veces su valor entre 1974 y 1989 excede en mucho la tasa de aumento del producto nacional bruto mundial, aun considerando las inflaciones.

CUADRO 3\*

INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTRANJERO DE LOS PRINCIPALES PAÍSES CAPITALISTAS

1974-1989

(miles de millones de dólares)

Año	Estados Unidos	Gran Bretaña	Japón	Alemania	Otros	Total
1974	119	33	13	15	49	229
1982	208	77	55	39	131	510
1989	373	230	190	95	362	1250

\* El obvio descenso de la participación de Estados Unidos en las inversiones extranjeras directas es algo exagerado debido a los efectos en las evaluaciones de la baja de la tasa de cambio del dólar a finales de los ochenta, pero la tendencia general es válida.

FUENTES: 1974, 1982: como se muestra en *Superganancias y Crisis*, Cuadro 14-2, salvo para Estados Unidos, tomado de SCB, junio 1990, cuadro 2, p. 59. 1989: Estados Unidos, tomado de SCB, junio 1990, *op. cit.*, otros países, cálculos aproximados del autor procedentes de diversas fuentes de Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón y Alemania.

En contraste con la leve disminución en la cuota de ventas y puestos de trabajo en el extranjero dentro de las operaciones que las trasnacionales estadounidenses realizaron en Europa occidental y Japón durante los ochenta, la dependencia de las trasnacionales más grandes con respecto a los *beneficios* en el extranjero aumentó drásticamente. En 1983, las 25 trasnacionales estadounidenses más grandes, por concepto de ventas, obtuvieron el 46.0% de sus ganancias totales de sus inversiones en el extranjero.<sup>11</sup> Pero en 1989, las 25 trasnacionales con el total de ganancias mayor obtuvieron el 41.1% proveniente de sus ventas, y el 71.9% de sus beneficios provino de las inversiones en el extranjero. Las cifras se pueden ver en el cuadro 4. De acuerdo al mismo criterio, las 25 empresas más grandes en 1989 habían aumentado sus beneficios en el extranjero un 61% por encima de las ganancias que los 25 más grandes en 1984; si bien ese aumento estuvo compensado casi por completo mediante un descenso de un 47% en las ganancias domésticas.

<sup>11</sup> *Statistical Abstract of the United States*, 1990, T. 1394, p. 795.

CUADRO 4

EMPRESAS NORTEAMERICANAS CON LOS BENEFICIOS EXTERIORES MÁS ALTOS  
1989

(Millones de dólares)

Rango 1989	Compañía	Ingreso			Beneficios Netos		
		Externo	Total	Externo como % del total	Externo	Total	Externo como % del total
1	Exxon	63 429	86 656	73.2	2 888	2 975	97.1
2	IBM	36 965	62 710	58.9	4 145	3 758	110.3
3	GM	33 768	126 932	26.6	2 952	4 224	69.9
4	Mobil	33 003	50 976	64.7	1 648	2 663	61.9
5	Ford	31 964	96 146	33.2	2 208	3 835	57.6
6	Citicorp	19 877	37 970	52.3	-416	498	D-P
7	du Pont	14 152	35 534	39.8	896	2 881	31.1
8	Texaco	13 710	32 416	42.3	2 054	2 942	69.8
9	ITT	10 944	25 271	43.3	453	985	46.0
10	Dow Chemical	9 516	17 600	54.1	1 127	2 499	45.1
11	Proctor & Gamble	8 529	21 398	39.9	355	1 206	29.4
12	Philip Morris	7 630	39 011	19.6	560	2 946	19.0
13	Eastman Kodak	7 529	18 398	40.9	540	529	102.1
14	Digital Equipment	6 893	12 742	54.1	690	1 073	64.3
15	General Electric	6 769	54 574	12.4	773	5 703	13.6
16	United Technologies	6 501	19 757	32.9	377	763	49.4
17	Amoco	6 354	24 379	26.1	322	1 610	20.0
18	Hewlett-Packard	6 338	11 899	53.3	486	829	58.6
19	Xerox	6 093	17 635	34.6	385	856	45.0
20	Chevron	6 047	29 443	20.5	793	251	315.9
21	Chase Manhattan	6 013	13 904	43.2	-943	-665	-141.8
22	American Intl Group	5 432	14 150	38.4	893	1 754	50.9
23	Minn Mining & Mfg	5 389	11 990	44.9	485	1 274	38.1
24	Unisys	4 961	10 097	49.1	44	-639	P-D
25	Motorola	4 910	9 620	51.0	304	646	47.1
TOTAL		362 716	881 208	41.1%	24 019	33 396	71.9%

FUENTE: *Forbes*, 23 de julio, 1990.

Un análisis a fondo de las razones de que así sucediera queda fuera del alcance de este estudio. No obstante, un elemento obvio fue el particular debilitamiento de la situación doméstica de los emporios estadounidenses petroleros, automotrices y banqueros hacia 1989, presagio de la crisis cíclica que hizo su aparición un año después.

En correspondencia con esta evolución, llegó a ser más urgente dar impulso a la expansión extranjera de las grandes corpora-

ciones estadounidenses, aun en el contexto de una competencia más fuerte por parte de rivales de Europa occidental y del Lejano Oriente. Como esos emporios estadounidenses son también los más poderosos trusts políticamente, la presión mayor que ejercen para su expansión en el extranjero contribuye a una política exterior estadounidense más agresiva y beligerante.

### Mayor inversión extranjera en Estados Unidos

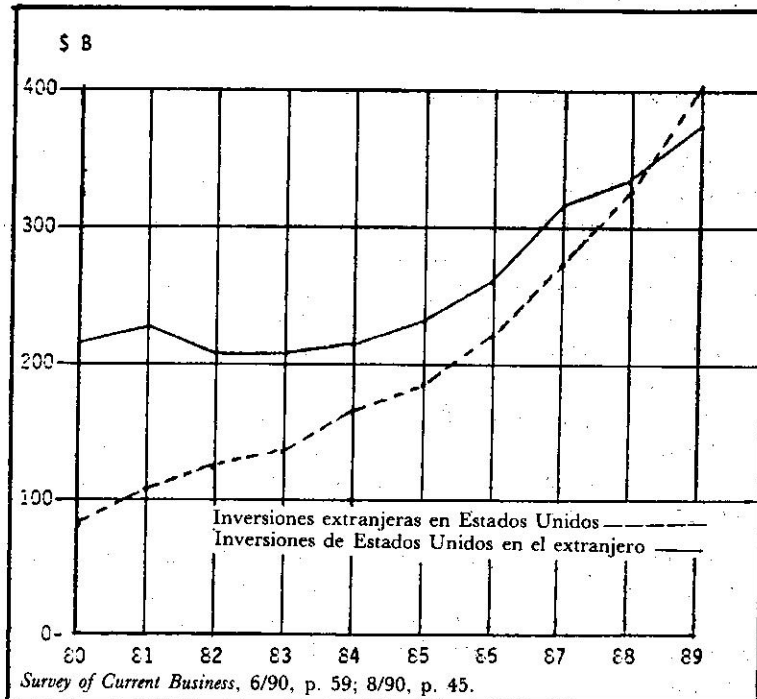
El mercado estadounidense sigue siendo el mayor del mundo, a pesar del debilitamiento de la economía del país. En consecuencia, las transnacionales más poderosas de otros países luchan por obtener un lugar en ese mercado gigantesco, aun cuando los beneficios inmediatos sean magros. Esto es lo que sucede, en especial, con las fábricas de automóviles japonesas, cuya exportación de capital e instalación de fábricas en Estados Unidos se utilizaban para rebasar las limitaciones de cuotas sobre importaciones de automóviles japoneses. En el caso de las transnacionales europeas, hacia finales de los ochenta, los costos de mano de obra eran inferiores y la semana laboral más larga en Estados Unidos que en sus propios países de origen.

En especial en los años ochenta, Estados Unidos se convirtió en el lugar favorito de inversión para las corporaciones transnacionales extranjeras. Cerca del 50% del total de sus inversiones en el extranjero era en Estados Unidos. En consecuencia, en 1989, por primera vez en la época moderna, el valor de inversiones extranjeras directas en Estados Unidos superaba el de las inversiones estadounidenses en el extranjero (gráfica IV).

Es cierto que esta comparación estadística deforma en cierto modo la realidad. Debido a que muchas de las inversiones estadounidenses en el extranjero se hicieron en fecha muy anterior a las inversiones extranjeras en Estados Unidos, la tasación de aquéllas era de acuerdo a niveles de precios inferiores. Las inversiones directas estadounidenses en el extranjero todavía rinden beneficios mucho mayores que las inversiones directas extranjeras en Estados Unidos y, además, emplean a más trabajadores. Pero la tendencia se pone de manifiesto mediante el aumento en los puestos de empleo de las transnacionales extranjeras en Estados Unidos

GRÁFICA IV

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS  
(BALANCE PENDIENTE) CIENTOS DE MILES DE  
MILLONES DE DÓLARES



de 2.4 millones en 1981 a 3.7 millones en 1988,<sup>12</sup> en tanto que el número de trabajadores en el extranjero de las trasnacionales estadounidenses se estancó, aunque siguió siendo mayor, en 6.4 millones (cuadro 2).

La exportación de capital por parte de las trasnacionales estadounidenses reduce la capacidad de negociación y los niveles salariales de los trabajadores en Estados Unidos. Se trasladan cada vez más operaciones manufactureras a países con salarios inferiores en

<sup>12</sup> Wall Street Journal, 2-12-91.

el hemisferio occidental y en el Lejano Oriente, procesos de producción que van desde bienes de consumo tradicionales, como zapatos y ropa, hasta componentes de computadoras de alta tecnología y productos electrónicos.

El sistema de maquiladoras en México sigue en expansión. El gobierno de Estados Unidos proporciona subsidios, a modo de exenciones de impuestos, a las compañías estadounidenses que envían materiales a México para ser procesados y vueltos a exportar como productos finales a Estados Unidos.

Nicholas Scheele, director de la Ford Motor Company en México, expresó su opinión con respecto al papel que desempeñaban el presidente Salinas y Fidel Velázquez, líder de la Confederación Mexicana de Trabajadores, de la manera siguiente: "... manteniendo la tranquilidad durante la debilitadora crisis de la deuda en México, él dijo, ... ¿hay algún otro país en el mundo en el que la clase obrera... soportara una baja de su capacidad adquisitiva en más de un 50% a lo largo de un periodo de ocho años y no hubiera una revolución social?" (Wall Street Journal, 2-XII-91).

La planta de Ford en México es de muy alta productividad laboral. Paga salarios de cinco dólares la hora, muy altos para México, pero aun así, es una tercera parte del salario de los obreros de la industria automotriz en Estados Unidos. Mientras las transferencias de esa planta continúan, el empleo en la industria automotriz y otras industrias clave no militares en Estados Unidos decrece. El casi estancamiento del total del empleo en el extranjero de las trasnacionales estadounidenses no significa el regreso de empleos a Estados Unidos, sino más bien el impacto de la creciente productividad del trabajo en las empresas estadounidenses en el extranjero.

¿Mejora la situación laboral de los trabajadores estadounidenses el aumento de empleo que representan en Estados Unidos las trasnacionales extranjeras? Sólo hasta cierto punto. La mayor parte de las inversiones extranjeras directas han sido adquisiciones a los propietarios estadounidenses de instalaciones existentes. Las plantas nuevas que han construido las compañías de fabricación de automóviles japonesas en Estados Unidos son excepciones. Durante los años 1986-1989, los inversores extranjeros gastaron 217 mil millones de dólares para adquirir empresas existentes en Estados Unidos, siete veces los 31 mil millones de dólares que se gastaron para

instalar nuevas empresas. Las empresas adquiridas emplearon a 1 375 000 trabajadores y las nuevas a sólo 54 mil.<sup>13</sup>

Durante ese periodo, las empresas inglesas y japonesas han acaudillado a todas las demás en Estados Unidos por un amplio margen de inversiones, responsable de cerca de una mitad del total. La fuga de capital proveniente de las clases dirigentes latinoamericanas no se está utilizando para instalar empresas productivas en Estados Unidos. El papel que desempeñan esos fondos en la inversión extranjera directa ha sido trivial.

El capital extranjero jugó un papel importante en el auge cíclico de finales de los ochenta en Estados Unidos. Creando condiciones para las subsiguientes crisis cíclicas de sobreproducción. Los compradores extranjeros representaban el 37%, en valor, de las fusiones y adquisiciones que fueron un rasgo excepcional, desestabilizador económicamente, de ese auge.<sup>14</sup>

Ese factor ha provocado algunas quejas chovinistas de que "los extranjeros están tomando posesión de nuestro país". Pero esto dista mucho de ser la realidad. Lo que ha cambiado en Estados Unidos es que el capital ya no tiene la libertad que tenía antes para tomar posiciones en otros países, y el hecho de que las propiedades estadounidenses ya no son sacrosantas y no están exentas de ser invadidas por complejos transnacionales en competencia, respaldados ahora con recursos financieros equivalentes, y en muchos casos superiores, a los de los intereses que controlan los monopolios de propiedad estadounidense.

### Deuda externa de Estados Unidos

Estados Unidos, aprovechando su posición de dominio en el capitalismo mundial después de la Segunda Guerra Mundial, avanzó rápidamente en la sustitución de la exportación de mercancías por la exportación de capital, además en la sustitución de la producción de bienes en Estados Unidos por la importación de bienes producidos con mano de obra barata. Esta contradicción produjo una erosión de la balanza de comercio exterior tradicionalmente favo-

<sup>13</sup> Steve D. Bezirgian, "U.S. Business Enterprises Acquired or Established by Foreign Direct Investors in 1989", SCB, mayor 1990, pp. 23-32.

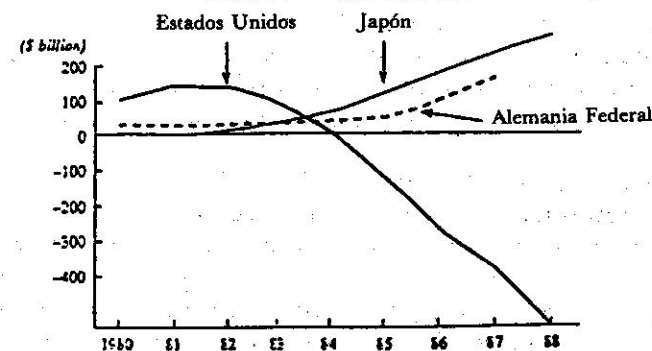
<sup>14</sup> *Ibid.*; Statistical Abstract of the United States, 1990, núm. 883, p. 534.

rable a los estadounidenses y provocó su conversión en déficit externos. A partir de 1976, las importaciones estadounidenses han superado consistentemente a las exportaciones y, en gran parte de ese periodo, por márgenes cada vez mayores. Esta tendencia se aceleró con el alza del precio mundial del petróleo, la dependencia cada vez mayor de Estados Unidos con respecto a las importaciones de petróleo (ahora el 50%) y, a comienzos de los ochenta, un rápido salto de la tasa de cambio del dólar, que hizo que las importaciones a Estados Unidos fueran más beneficiosas que las exportaciones.

A mediados de los ochenta, las importaciones estadounidenses superaron a las exportaciones en un 50% o más y, en 1987, el déficit del comercio exterior llegó al pico de 160 mil millones de dólares, cantidad siempre alta para cualquier país. Lo anterior sólo se pudo compensar fraccionalmente mediante un excedente en el ingreso por inversiones y otros factores.

En consecuencia, Estados Unidos, en otro tiempo el acreedor más importante del mundo, se convirtió en el deudor más importante del mundo. En la gráfica V se muestran los balances en ascenso de Alemania y Japón, en contraste con el endeudamiento cada vez mayor de Estados Unidos.

GRÁFICA V  
ACTIVO NETO EXTRANJERO EN LOS PRINCIPALES PAÍSES



FUENTE: Basada en Banco de Japón, *Balance of Payments Monthly and Comparative Economic and Financial Statistics*, y Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

En Estados Unidos hubo expresiones de alarma por algún tiempo a medida que la posición neta que ocupaba el país en el extranjero llegaba a un negativo de más de 500 mil millones de dólares en 1988. Los círculos oficiales se pusieron severos y dejaron de publicar estadísticas. No obstante, a finales de 1989, la deuda exterior acumulada de Estados Unidos alcanzó los 664 mil millones de dólares, más de la mitad de la deuda internacional de todos los países en desarrollo.<sup>15</sup>

Sin embargo, hay una diferencia cualitativa. Brasil, por ejemplo, ha de pagar sus deudas en dólares estadounidenses y no en cruzeiros. Por eso ha de acumular el dinero necesario mediante grandes excedentes de exportaciones de mercancías, lacerando los estándares de vida de su propio pueblo.

Estados Unidos paga su deuda con su propia moneda, el dólar, y más ampliamente mediante bonos del Tesoro de emisión regular. En tanto que los capitalistas del mundo consideren que Estados Unidos son la fortaleza de su sistema social, el salvador definitivo de sus propias clases obreras, querrán conservar parte de su riqueza en Estados Unidos, ya que los gobiernos del mundo guardan más de la mitad de sus reservas en oro en las bóvedas del Banco de la Reserva Federal en Nueva York.

Además, los rivales de Estados Unidos no quieren abolir la posición privilegiada del dólar estadounidense porque temen que el derrumbe económico en Estados Unidos tendría graves consecuencias económicas y sociales en sus propios países.

Un ejemplo de este constreñimiento lo proporciona la política japonesa referente a la sustitución del dólar por el yen en el mercado internacional. Las importaciones japonesas con denominación yen aumentaron del 0.9% en 1970 al 29.4% en 1980 y al 35.9% en 1985. Desde entonces, se han estancado en torno a ese nivel.<sup>16</sup>

A partir de 1987, la participación del dólar en las monedas del Mercado Europeo se ha estabilizado alrededor del 55%. Un factor clave que mantiene el papel del dólar es la denominación de los precios del petróleo en dólares estadounidenses, algo que tal vez figure entre los objetivos de Bush al ocupar Arabia Saudita y otros países del Golfo Pérsico. A pesar de todo, el enorme déficit

<sup>15</sup> SCB, junio 1990, T. 1. p. 15.

<sup>16</sup> *Fuji Economic Review*, julio-agosto, 1990.

internacional de Estados Unidos es, potencialmente, un factor de desestabilización importante en la economía capitalista mundial.

### Deudas de los países en desarrollo

Las deudas impagables de los países en desarrollo a los bancos y a los gobiernos capitalistas constituye ya un grave factor de desestabilización. Se han de seguir haciendo pagos parciales de los intereses de esas deudas y los planes de austeridad del FMI se siguen aplicando. No obstante, es cada vez más frecuente que estos pagos no se lleven a cabo. En lo que se refiere a los países deudores latinoamericanos, los grandes acreedores europeos y japoneses son los gobiernos, en tanto que los *holdings* privados importantes actúan a través de bancos transnacionales estadounidenses.

Los bancos centrales de Nueva York han tenido problemas con esas deudas por años. Si bien siguen estrujando cualquier brizna posible de interés a los países deudores —con la ayuda del gobierno estadounidense y de los negociadores del FMI—, poco a poco han ido rebajando o estableciendo reservas contra las deudas, reduciendo así la escala del problema.

El gobierno de Estados Unidos llegó a un convenio favorable con Chile, por consideración a su dictador títere Pinochet. Hizo un acuerdo menos favorable con México, mediante el cual se redujo la cantidad de intereses a pagar a aproximadamente una tercera parte y se pospusieron los pagos durante un periodo considerable. La evaluación en el mercado de las deudas de México en enero de 1991 era de 45 centavos sobre el dólar, en comparación con 38 centavos un año antes. Sin embargo, la deuda de Brasil está valorada en 23 centavos sobre el dólar, por debajo de los 28 centavos un año antes.<sup>17</sup>

En cuanto a los bancos de Nueva York, en la actualidad ya han acumulado totales más cuantiosos de deudas incumplidas en compras de bienes raíces e influencias de socios que las deudas pendientes de los países en desarrollo. Todo el complejo de problemas que tienen los bancos sigue siendo un foco de crisis financiera aguda en Estados Unidos, a pesar de la garantía informal del gobierno del país de que solventará a los grandes bancos a costa de los contri-

<sup>17</sup> Barron's, 1-21-91.

buyentes nacionales, bajo el infame lema "Demasiado grande para fallar".

La resolución definitiva de la crisis de la deuda externa sería una política de frente unido y la acción concertada de los países deudores. Cuando Perú declaró la moratoria, era demasiado débil para resistir la batalla financiera y económica que aquélla tuvo por resultado. Pero una posición unida de los principales deudores, con la cooperación de los países pequeños, podría tener el poder de imponer términos para la abierta cancelación de las deudas o, por lo menos, imponer condiciones en las que esos países estarían dispuestos a seguir pagando una pequeña parte del servicio. Este tipo de acción está obstaculizado por las desiguales condiciones económicas de los países deudores y, lo que es tal vez más importante, la renuencia de las clases dirigentes a enfrentar una franca confrontación con Estados Unidos, proceder que requeriría de la confianza en las clases obreras de sus países y de hacerles concesiones.

### Militarismo y trasnacionales

El poder militar siempre ha sido la base primordial para la expansión internacional de los capitalistas, desde los traficantes europeos de esclavos que invadieron África y que saquearon el oro y la plata en Sudamérica, hasta la colonización de la India, Australia, China, etc. y el embargo del petróleo y otros recursos, por parte de los consorcios capitalistas modernos, la explotación de mujeres de pauperadas en trabajos insalubres fabriles desde Malasia, pasando por el Oriente Medio, hasta el Salvador. No sólo ha habido francas intervenciones militares, como en El Salvador, sino también la amenaza implícita, como el envío de fuerzas armadas antidrogas a Bolivia y de agentes de la FBI a México. Es cierto que los factores económicos y financieros predominan en la expansión internacional de los aliados capitalistas, pero aun en este caso, el mantenimiento de bases estadounidenses en los países aliados es un límite implícito a la oposición a las trasnacionales de Estados Unidos.

Casi todos los periodos de importante crecimiento económico en Estados Unidos desde 1930 han estado incitados por un ascenso en los gastos militares. La Segunda Guerra Mundial, las gue-

rras de Corea y de Vietnam y la vigorización constante y rápida del armamento, que alcanzó su plena fuerza en los años de Reagan y que su sucesor, Bush, ha reanudado.

Reagan duplicó el gasto militar sin una guerra importante. Este factor contribuyó sin duda a la recuperación de las crisis cíclicas de 1980-1982 y a los siete años siguientes de crecimiento económico general antes de la próxima crisis cíclica.

La acción militar directa se restringió a "objetivos limitados" y a operaciones arriesgadas de "acción encubierta": la toma de Granada, el bombardeo de Libia, las guerras mercenarias contra Nicaragua, Angola y Afganistán. Durante los gobiernos de Reagan y de Bush, el expansionismo militar ha contribuido a un retroceso relativo de la posición económica que ocupaba Estados Unidos. Mediante la excesiva fijación del gasto militar y conexos, los fondos de que se disponía para inversiones civiles de capital se redujeron.

El esquema más amplio en el que estas acciones desempeñaban un papel era, por supuesto, incapacitar a la Unión Soviética a través de la intensificación de la carrera armamentista, con la esperanza de "ganar" así la guerra fría. No cabe duda que esa presión contribuyó a las dificultades internas en la Unión Soviética y a las contrarrevoluciones en algunos países socialistas, a la creciente influencia de fuerzas en el seno de la Unión Soviética, dispuestas a capitular ante el capitalismo, y a la reanimación de una clase capitalista embrionaria que luchaba por tomar el poder y desmembrar a la Unión Soviética.

Regocijándose con el debilitamiento político y económico de la Unión Soviética, el gobierno de Bush renovó la aceleración del militarismo, así como la agresión directa estadounidense a una escala mayor: Panamá en 1990 e Iraq en 1991, su declaración de la tesis de la "única superpotencia", y su papel de "policía mundial" para establecer un "nuevo orden" de dominación imperialista estadounidense en todas partes.

La insolente agresividad de Bush ha sido contraproducente de varias e importantes maneras. Ha contribuido a despertar a la clase obrera soviética, ha consolidado la unificación del Partido Comunista Soviético, que ha superado parcialmente su debilidad en el liderazgo y ha puesto obstáculos al proyecto de tomar "pacíficamente" grandes zonas del territorio soviético mediante "secesiones". Además, parece que ha puesto un alto a los movimientos unilate-

rales de desarme por parte de la Unión Soviética, frustrando las esperanzas estadounidenses de restablecer su superioridad estratégica nuclear.

Pese a todo, las trasnacionales estadounidenses participan, hasta ahora a pequeña escala, en las oportunidades que hay de inversión en algunos países de Europa del Este y, condicionalmente, en la Unión Soviética. Las batallas de clase, ya manifiestas en los países del Este europeo, y la movilización de la clase obrera y del Partido Comunista de la Unión Soviética para preservar la integridad de su territorio y el sistema social ponen en duda la amplitud y los términos de la inversión potencial extranjera en esa zona.

La última agresión del gobierno de Bush está causando estragos en la economía estadounidense al haber tenido lugar durante las primeras etapas de una crisis de sobreproducción. Aun así, el carácter específico de la Guerra del Golfo despierta dudas acerca de si la guerra puede estimular un renacimiento económico o no, o si puede llegar incluso a poner alto al descenso de la producción y al alza del desempleo en Estados Unidos. Lo que es seguro es que compila las contradicciones financieras de la economía de Estados Unidos y que está golpeando duramente los estándares de vida de la mayoría del pueblo estadounidense.

El déficit del presupuesto federal, que ha sido del orden de los 250 mil millones de dólares al año, está ascendiendo en las 400-500 mil millones. La tan publicitada tendencia a la baja del gasto militar es un mito. Los costos militares generales han seguido ascendiendo desde el inicio del gobierno de Bush, si bien a un ritmo más lento que durante los primeros años de Reagan. Por ejemplo, los gastos gubernamentales de "defensa de la nación" subieron de 299.2 mil millones de dólares en el cuarto trimestre de 1989 a 326.5 mil millones en el cuarto trimestre de 1990, un alza del 9.1 y del 4.7 en términos porcentuales.<sup>18</sup>

El costo de la movilización para la Guerra del Golfo, previa al ataque estadounidense, fue de unos 25 mil millones de dólares. El cálculo aceptado de los costos actuales, con los bombardeos por sorpresa sin precedentes, es de aproximadamente mil millones de dólares al día. El cálculo que yo hago, partiendo del supuesto optimista de una guerra de tres meses, es que el costo agregado en

el año fiscal en curso será de unos 125 mil millones de dólares. Se han publicado cifras más altas.

La invasión de Panamá produjo una acción defensiva política de importancia que condujo a que las Naciones Unidas aprobaran una resolución en la que se condenaba la invasión e impulsó el surgimiento de movimientos antiestadounidenses en el hemisferio occidental. La ocupación masiva de Arabia Saudita, la guerra aérea genocida que se está librando contra Iraq, la escalada de objetivos bélicos, están llevando a consecuencias políticas negativas de gran repercusión para Estados Unidos, aunque es demasiado pronto para determinar hasta dónde y en qué dirección se van a desarrollar.

La ocupación de Panamá consolidó el uso de ese país como puerto para las actividades financieras no reguladas de los grandes bancos y de las corporaciones trasnacionales, facilitando así el flujo hacia el exterior de capital de inversión y el rendimiento de ganancias del mismo.

La ocupación de Arabia Saudita, la destrucción física y la tan esperada ocupación de Kuwait e Iraq, tienen objetivos de más largo alcance. Exxon y otras compañías petroleras han mantenido posiciones auxiliares fundamentales en Arabia Saudita, encargándose del funcionamiento de los pozos de petróleo después de la nacionalización de este último. Esas compañías pueden que vean la oportunidad de utilizar la situación militar para volver a obtener la propiedad directa de inversión en la zona, en particular, aunque no exclusivamente, en Iraq, si se conquista y ocupa ese país. Las compañías estadounidenses de ingeniería ya tienen contratos relacionados con las actividades militares e irán surgiendo oportunidades verdaderamente inmensas de este tipo si las fuerzas militares estadounidenses siguen teniendo el control cuando termine la guerra. En general, el libre acceso a la zona a consecuencia de la presencia militar masiva estadounidense es probable que genere condiciones favorables a la inversión para una amplia gama de industrias, servicios y compañías financieras.

Mientras tanto, Estados Unidos se beneficia de unos 50 mil millones de dólares de colaboraciones de Kuwait y Arabia Saudita, procedentes de sus vastas reservas financieras, destinadas a contribuir a los gastos militares de Estados Unidos.

No obstante, nadie puede predecir hasta qué punto la oposición popular a la política y a las acciones de Estados Unidos pue-

<sup>18</sup> Comunicación del Departamento de Comercio de Estados Unidos, 1-25-91.



de reducir la realización de las oportunidades que se anticipan a las trasnacionales estadounidenses.

De manera simultánea, en este año fiscal, se están desperdiciando cerca de 100 mil millones de dólares en el rescate de las cajas de ahorro y préstamo en quiebra. No hay manera de impedir que suban los costos de interés de la deuda federal, así como los dispendios cada vez mayores en seguridad social y seguro de desempleo, por mucho que el gobierno de Bush se debata por reducir todos los programas de bienestar social.

El pueblo estadounidense siente el peso de la guerra y este sentimiento irá en aumento, siente el peso de las crisis financieras y cíclicas y de las políticas antiobreras, racistas y en pro de la clase de los grandes negocios que el gobierno actual ha decretado. En las últimas dos décadas, las condiciones absolutas de la clase obrera estadounidense se han ido deteriorando en todos los aspectos importantes económicos y sociales. El costo que está pagando la gente excede en un margen cada vez mayor cualquier "goteo", de los beneficios procedentes de las superganancias de la expansión de las trasnacionales. En efecto, esta expansión, y en especial en los países en desarrollo, es un arma directa contra la fuerza de trabajo en el seno de Estados Unidos.

Ha habido una extraordinaria oleada de oposición masiva y de manifestaciones contra la guerra de agresión en el Oriente Medio, pero aquélla dista mucho todavía de representar o involucrar a la mayoría de la población. La situación en Estados Unidos clama por un cambio en el equilibrio de fuerzas, por la retracción del temerario militarismo del gobierno de Bush, por el cumplimiento de promesas previas de acabar con la guerra fría, por la reducción del militarismo y por la disponibilidad de un dividendo de paz que cubra las crecientes necesidades sociales, ambientales y de infraestructura.