

niveles teóricos, qué son las empresas trasnacionales (ETN); qué significan —tanto en el contexto mundial como a nivel de economías individuales—; cómo funcionan; cómo establecen ligas con organismos financieros internacionales, con gobiernos —de sus países originarios y de los receptores de la inversión extranjera directa (IED)—, y con otras trasnacionales; cuáles son los efectos de su operación, etcétera.

Se comienza mostrando algunas de las prácticas generalizadas llevadas a cabo por las ETN —ilustrado con ejemplos concretos— tales como la corrupción (tanto nacional como en el extranjero), la evasión de impuestos, la imposición de precios de monopolio, lo que lleva a establecer que las ETN son “la manifestación más dinámica y a la vez más controvertida del imperialismo contemporáneo” (p. 8).

Se continúa la exposición haciendo un esbozo de su conducta y dimensiones. Se establece que es la ganancia más alta posible lo que constituye la estrategia de las ETN, y que se han convertido en una gran fuerza de poder capaz de trastornar las relaciones económicas internacionales. La información indica que hay una tendencia creciente a que las ETN controlen cada vez más una mayor parte de las actividades económicas de los países capita-

listas, industrializados y subdesarrollados.

Hablando de esa gran fuerza, se indican cinco elementos fundamentales que las ETN poseen: tecnología, capital financiero, mercados de mano de obra, promoción de ventas e ideología. Y los países subdesarrollados actúan como fuentes de materias primas, mercados de exportación y mano de obra barata para las manufacturas de las trasnacionales. Cabe señalar que para mediados de los años sesentas del total de la IED colocada en los países subdesarrollados, la mitad era de origen norteamericana y que en 1971 alrededor del 55% se encontraba en América Latina.

En relación al apartado dedicado a la exportación de capitales y otras cosas, se muestra que las utilidades obtenidas por las ETN son, en mucho, mayores en los países subdesarrollados que en los mismos países industrializados y cita que, durante el periodo 1966-74 —según información del *Survey of Current Business*—, el rendimiento anual de la IED norteamericana en los países subdesarrollados fue del 32.26%, mientras que en los desarrollados se elevó a sólo el 29.3%, e indica —citando un estudio elaborado por la ONU en 1973— que “entre 1968 y 1970 los ingresos por inversiones norteamericanas en el extranjero fueron cinco veces ma-

¿Qué son las trasnacionales?*

El trabajo que aquí se reseña no constituye una obra voluminosa ni un gran tratado. Se trata más bien de un pequeño cuaderno que pretende mostrar, sin complicados términos técnicos ni altos

* Investigadora del IIEc-UNAM.

** Sánchez, Carlos, *El imperio de las trasnacionales*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977, 59 pp.

vores que las salidas de capital" (p. 25).

Habla también de otras prácticas muy usuales utilizadas por las ETN. Así, tenemos como una táctica común el asociarse o comprar empresas ya existentes. Otra, la constitución de cárteles entre las mismas ETN "con el fin de destruir la competencia local en los países desarrollados" (p. 26) y también en los subdesarrollados. Otra lo constituye la venta —a países subdesarrollados— de modelos de "progreso capitalista", lo que va a configurar —¿o desfigurar?— un crecimiento económico cuyo objetivo primario va a ser el cumplimiento de dichos modelos. El papel de la publicidad va a confirmar, aún más, la hegemonía de las ETN en los mercados locales. Para ello, el control transnacional de los medios masivos de comunicación les confiere la capacidad de manipular los mercados y hasta modificar las formas y "modelos" de desarrollo.

Un apartado está dedicado a definir las diferencias existentes entre los conceptos "empresas multinacionales" y "empresas transnacionales" privadas, haciendo énfasis en que ellos ocultan implicaciones políticas. Asimismo habla y da significado y connotación —de manera ejemplificativa, simple y sencilla— a otros conceptos tales como "grupos financieros", "países capitalistas in-

dustrializados", "países socialistas", "países subdesarrollados".

En relación a la creación de un nuevo orden económico internacional y en particular sobre el establecimiento de un código de conducta para las ETN, el autor expresa que se trata de una lucha entre intereses oligárquicos y populares, que ha desembocado simplemente en un sabotaje por parte de los países desarrollados.

Sin embargo, sostiene que a pesar de ello, "las posibilidades de instaurar un nuevo orden económico internacional y un código de conducta para las empresas imperialistas [que es como él preferiría llamar a las ETN] son hoy mucho mejores que en décadas pasadas" (p. 51).

El texto finaliza con una serie de cuadros estadísticos sobre ETN, poniendo énfasis en las de origen norteamericano.

En resumen, se trata de un buen intento por explicar la importancia y el peligro que las ETN representan, sobre todo para los países subdesarrollados, utilizando un lenguaje sencillo y llano. Un buen intento —pequeño pero muy importante— por difundirlo a las clases populares que es —creemos— a quien debe llegar y tener acceso, sin necesidad de terminología litúrgica y complicada que sea exclusiva de "altas inteligencias" teóricas. BERNARDO OLMEDO CARRANZA.*

* Investigador del IIEc-UNAM.