

LA MULTINACIONAL, FORMA SUPERIOR DE LA EMPRESA CAPITALISTA

Esquema de un análisis microeconómico del imperialismo contemporáneo

Charles D'ARGENT

Aunque las multinacionales¹ gozan actualmente de una gran publicidad tanto en los círculos de negocios como en los gubernamentales, tanto entre el gran público, sensibilizado por los comentarios periodísticos, como entre los investigadores de la ciencia económica, es preciso reconocer sin embargo, que todavía la multinacional no tiene, en este último campo, el lugar que un análisis estructural e histórico de los fenómenos, a mi juicio, tendría que darle.

En mi opinión, el análisis de la multinacional debería comprender: 1º) el análisis de la empresa, y 2º) el análisis de las relaciones económicas internacionales; es decir, que hay que decidirse 1º) a no centrar ya el estudio de la empresa en las condiciones "clásicas" que consideran a ésta como una entidad a) de pequeño tamaño, b) especializada en una sola rama de producción, c) sin autonomía en relación con sus competidores, d) sometida a las reglas ciegas de un mercado perfectamente fluido y transparente, y e) sin oportunidad de acción sobre el precio (*los precios, mejor dicho*); f) en una palabra, *sin poder propio*. 2º) A no considerar ya a las relaciones económicas internacionales como basadas principalmente en el intercambio a) de mercancías, b) entre naciones, vistas —como las propias empresas—

** Agradezco a ANA MARÍA RICO GALÁN, quien me ayudó a redactar la versión castellana de este ensayo.

¹ Para una definición de lo que entiendo por "multinacional", véase pp. 102-3.

como sin poder una sobre la otra, y en situación de competencia (más o menos perfecta) bajo el efecto de los precios en un llamado mercado mundial.

Ciertas escuelas, desde hace unos veinte o treinta años, han enfocado parcialmente este problema. Se trata:

- i) de los analistas (prácticos más frecuentemente que teóricos) de la gran empresa (hombres de negocios);
- ii) de los economistas no conformistas, deseosos de reformar la teoría económica, en un sentido menos mecanicista, de tal manera que las hipótesis estén más cercanas a la realidad que se observa;²
- iii) y también de ciertas corrientes marxistas, en particular el grupo de la *Monthly Review*.

Empero, yo pregunto si no será tiempo ya de esbozar lo que podría ser algo así como una nueva teoría del crecimiento, basada en el análisis de la multinacional, considerada como forma esencial del proceso de desarrollo del modo de producción capitalista e inherente a éste. La idea sería analizar este último, a través del fenómeno de la multinacional. Se obtendría así un marco parcial en el sentido de que se parte de un punto de observación deliberadamente privilegiado e imparcial en tanto que la explicación que se intenta dar, abarque el conjunto del problema por analizar, es decir el crecimiento bajo el régimen capitalista, el desarrollo del sistema capitalista.

En realidad, Paul Baran y Paul Sweezy han hecho este tipo de análisis en *El capital monopolista*.^{3, 4} O sea que intentaron desarrollar la teoría histórica del capitalismo a partir del punto en que la había dejado el propio Marx, utilizando principalmente el aporte de los teóricos del imperialismo. Empero, el concepto leninista de imperia-

² En cualquier ciencia exacta, una teoría que llega a conclusiones negadas por la experimentación (de laboratorio) es inmediatamente sometida a un reexamen y, si se prueba que la falla está en las hipótesis, entonces se procede al cambio de las mismas.

Parece al contrario que las ciencias sociales, la economía en particular, tengan tendencia a seguir trabajando a partir de teorías cuyas conclusiones, niega la experiencia (histórica) bajo el pretexto (oficial) que la demostración es perfectamente lógica. En realidad, las hipótesis están muy alejadas de lo observado —inútil es, pues, para el análisis de éste—, pero existen otros intereses, tal vez ajenos a lo propiamente científico, que mantienen tales teorías. Me parece que un buen ejemplo lo constituye el famoso teorema nos que todavía se enseña en todas las facultades de economía del llamado mundo libre, como la teoría del comercio internacional.

³ En castellano: Siglo Veintiuno Editores, México, 1969.

⁴ Es exactamente su meta, tal como la definen en el capítulo I, sección 3 (p. 11).

lismo, abarca dos aspectos: el de la empresa —podríamos hablar en este caso de “monopolismo”— y el de la nación —que se podría titular “colonialismo” o “neocolonialismo” para no confundirlo con el de los siglos pasados—;⁵ Baran y Sweezy han enforcado su estudio, según mi punto de vista, más bien en el aspecto de la nación, analizando en particular el crecimiento interno de la empresa y el resurgimiento del estado como emanación de la clase monopolista la cual le encarga a éste la función colonialista (o de dominación internacional), principalmente por medio de las armas. Han dado, por una parte, una descripción microeconómica del capitalismo, que se podría calificar de “en un solo país”, que se complementa, por otra parte, con una descripción macroeconómica de las relaciones internacionales. En este sentido, han actualizado las tesis de Lenin sin proponer una resolución del dilema que él mismo ponía en evidencia.

El papel del estado ha sido magistralmente tratado en *El capital monopolista*: consiste, por una parte, en la armonización de las contradicciones no antagónicas de la clase monopolista y, por otra, en la función imperialista corolaria. Consideraré este punto como suficientemente demostrado y establecido. Ahora bien, me parece que es más interesante desarrollar el estudio microeconómico del capitalismo contemporáneo, o sea el imperialismo, en donde ha sido dejado: en la conclusión de Baran y Sweezy de que [con un marco nacional] el crecimiento capitalista significa estancamiento.⁶

No tengo la intención de tratar este punto de manera definitiva. Quisiera más bien intentar una primera síntesis de dos enfoques que me parecen los más positivos y que, reconciliados, deberían permitir esbozar este análisis microeconómico del imperialismo. En primer lugar está el enfoque del desarrollo histórico del capitalismo, tal como había sido muy claramente presentado y explicado por Marx y que ha sido (insuficientemente) desarrollado en los últimos años por algunos autores neomarxistas, particularmente P. Sweezy (quien reconocía así la deficiencia en la materia de *El capital monopolista*).⁷ En segundo lugar, el material empírico, las numerosas descripciones, críticas o apologéticas, en estado más o menos burdo, más o menos elaborado, de

⁵ A pesar de que el propio término “imperialismo” es igualmente inconveniente para distinguir el concepto de LENIN, del “imperialismo” de la Roma antigua o de la Inglaterra Victoriana.

⁶ *Op. cit.*

⁷ El texto que me servirá muy particularmente de guía es el artículo: “Notas sobre la empresa multinacional”, publicado en *Los Cuadernos de la Rebelión*, Frente Revolucionario de Estudiantes Socialistas, No. 13, Lima, nov. 1970. Reconozco toda la deuda que tengo hacia este texto y su autor.

la actividad de las multinacionales, y su análisis en términos de microeconomía corriente.⁸

Lo que quisiera aquí, es contribuir a la elaboración de una teoría del imperialismo que ya no se fije tan sólo en la descripción de manifestaciones globales, sino que se apoye en los "casos" que constituyen el verdadero motor de la historia de las relaciones económicas internacionales de la segunda mitad del siglo xx;⁹ mejor dicho, quisiera demostrar que tales casos, no son excepciones sino apariencias de la regla del desarrollo histórico del capitalismo.

El presente trabajo va a quedar dividido en dos partes principales: en la primera, resumiré lo que suele ser un análisis histórico del crecimiento de la empresa, o sea estudiaré el aspecto microeconómico del desarrollo del sistema capitalista. Lógicamente trataré de demostrar cómo la multinacional se impone *necesariamente*. Explicaré su crecimiento necesario y el por qué. En la segunda parte estudiaré las nuevas reglas que rigen la acción de estas firmas. Intentaré dar el cómo.

CRECIMIENTO DE LA EMPRESA Y DESARROLLO DEL CAPITALISMO

I

Hace un siglo prosperaba el sistema capitalista bajo una forma que ahora está superada. En realidad, la competencia completa (pura y perfecta), si es que existió verdaderamente alguna vez, pudo servir, en aquella época, como útil hipótesis de trabajo: los modelos teóricos que la usaban como piedra angular podían llegar a conclusiones cercanas a la realidad observada o, en todo caso, no antinómicas con ésta. La hipótesis de competencia parecía entonces una mera simplificación de la realidad.

Ha evolucionado el sistema. La teoría, como ocurre a menudo, se ha atrasado y no ha sabido abandonar a tiempo las hipótesis oculares —competencia, equilibrio— en las cuales descansaba todo el análisis de la empresa, y aún todo el análisis de las relaciones entre entidades económicas: naciones y empresas. Hoy día, resulta vano cimentar

⁸ En este campo, las fuentes principales, además del monumental estudio del grupo VERNON, de la Harvard University y de los libros de texto americanos, nos vienen del Tercer Mundo, de América Latina en particular. Si hacía falta mencionar nombres, los del mexicano M. WIONCZEK y del colombiano C. VAISTOS estarían entre los primeros.

⁹ Así, por ejemplo, se habla con frecuencia de "inversiones extranjeras" sin ponerlas en relación con *la empresa* que les dio origen.

nuestros modelos sobre tales hipótesis: la existencia de una multitud de pequeñas empresas que, como decían los teóricos, participan en cada rama, ha cedido su lugar y con ello la "tajada del león" a un pequeño número de enormes empresas o grupos. Algunos centenares de éstos concentran ahora la sexta parte del producto mundial.¹⁰ No nos detendremos en el detalle de las cifras sobre las cuales se hace en la gran prensa una amplia publicidad de la que por cierto, sólo los economistas profesionales no se han enterado todavía.

Nos encontramos, hoy día, en un régimen oligopólico. ¿Cómo se operó este cambio? Principalmente por medio de dos mecanismos, cuyo funcionamiento ha sido perfectamente desmontado, y su necesidad demostrada, en el marco del sistema capitalista, por Carlos Marx.

La concentración en primer lugar, es el corolario del crecimiento en una sociedad relativamente estática, desde el punto de vista social. En efecto, el capitalismo que da prioridad a la crematística sobre la economía, descansa (desde el punto de vista que aquí nos interesa) sobre la "metamorfosis" del capital, realizada merced a la creación, por el trabajo (capital adelantado) de una plusvalía: la circulación del dinero, *como capital*, tiene como meta su aumento (y no valor de uso alguno).¹¹ Ahora bien: observamos con Marx que "todo capital individual es una concentración mayor o menor de medios de producción [...] Toda acumulación sirve de medio de nueva acumulación. Al aumentar la masa de la riqueza que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales [...] Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, los capitales individuales, y con ellos la concentración de los medios de producción, crecen en la proporción en que son partes alícuotas del capital global de la sociedad".¹² Dicho en otras palabras, si llamamos *tasa de concentración media del capital en un momento dado* a la relación entre el capital social (nacional por ejemplo) y el número de capitalistas, constatamos que, por el simple juego de acumulación —vale decir, del crecimiento de la empresa— dicha tasa de concentración aumenta, pues el capital inicial de cada detentador se encuentra aumentado por la plusvalía realizada, menos la porción consumida. Sólo en el caso de la reproducción simple, la evolución histórica del capitalismo se haría en el estancamiento, y no conllevaría

¹⁰ Véase un estudio de LAWRENCE, reseñado en *Excelsior*; México, p.v.73.

¹¹ Véase a CARLOS MARX, Fondo de Cultura Económica, México, 1964 (Libro I), 1968 (Libro II), 1959 (Libro III). Aquí, libro I, cap. IV, 1, p. 108.

¹² *Ibid.*, cap. XXIII, 2, pp. 528-29.

movimientos de concentración; se trata aquí de una hipótesis que, si se puede dar en casos aislados, no puede considerarse como general en ninguna sociedad contemporánea, siendo, de todas formas, contraria al espíritu del capitalismo.

La centralización, en segundo lugar: “en cierto punto del progreso económico, esta dispersión del capital global de la sociedad en muchos capitales individuales [...] aparece contrarrestada por su movimiento de atracción. No se trata ya de una mera concentración idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, [...] de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes [...]. El capital adquiere aquí, en una mano, grandes proporciones, porque allí se desperdiga de muchas manos”.¹³ Entenderemos entonces por centralización, al movimiento que consiste en reducir el número de capitalistas, *por un importe dado de capital*. ¿De dónde viene la centralización? De la competencia. O sea, la hipótesis fundamental de la teoría clásica (y neoclásica, contemporánea) se destruyó a sí misma en el transcurso del proceso histórico. En efecto, “la lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, *caeteris paribus*, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de producción. Según esto, los capitales más grandes desalojan necesariamente a los más pequeños [...] La concurrencia ... termina siempre con la derrota de los muchos capitalistas pequeños, cuyos capitales son engullidos por el vencedor, o desaparecen”.¹⁴ Marx explica entonces la centralización por la victoria del más grande sobre el más pequeño, en una lucha donde las reglas suponen la igualdad de ambos. El proceso acumulativo de reforzamiento de los grandes “focos” capitalistas a costa de los pequeños, se interpreta como una consecuencia del *desarrollo desigual* de las empresas. Si Marx no considera aquí sino la competencia “horizontal” entre dos empresas de la misma rama productiva, nosotros tenemos que añadir el caso de la competencia “vertical”, que vuelve a un comprador (o proveedor) poderoso, capaz de asfixiar a un proveedor (o comprador) más débil y de absorber su nivel de actividad. En oposición a lo que creían los mercantilistas, la meta del capitalista *no* es el crecimiento de los inter-

¹³ *Ibid.*, p. 529, (el principio de la primera frase es tomado del texto francés, pues no figura en el texto alemán que sirvió para el establecimiento de la traducción castellana, a pesar de haber sido revisado y recomendado el texto francés por el propio MARX).

¹⁴ *Ibid.*, p. 530.

cambios, sino el crecimiento de la producción, pues sólo el proceso de producción permite la creación de plusvalía. Si la transición de un modo de producción de tipo primitivo al modo capitalista fue acompañada, como lo subrayó Marx, por un crecimiento de los intercambios (la empresa capitalista comprando sus medios de producción, mientras el maestro de un taller o el campesino los fabricaba él mismo),^{14bis} parece que, al contrario, la transición del capitalismo de competencia al “oligomonopolismo” conlleva, *caeteris paribus*, una disminución de la circulación mercantil, pues ciertos productos intermedios (productos del proveedor, insumos del comprador) son sacados de ella y se vuelven una simple etapa en el proceso de transformación serial dentro de una misma empresa integrada.^{14ter} Por fin, con el mismo resultado, cabe mencionar las fusiones por consenso mutuo,¹⁵ proceso que, si apenas podía darse en aquella época, donde cada empresa era propiedad exclusiva de un solo capitalista, se encuentra al contrario con mucha frecuencia entre sociedades anónimas, eventualmente a costa de los pequeños accionistas.

Como se ve, concentración y centralización tienden ambas, por vías y por razones distintas, a ampliar el importe de capital de que dispone cada foco capitalista, o sea a incrementar la tasa media de concentración del capital.¹⁶

Los cambios cuantitativos que observamos en relación con la ampliación del capital en las manos de un detentador, por una parte, y con la disminución del número de detentadores, por la otra, tienen en realidad, efectos cualitativos relativos al estado de desarrollo del modo de producción. Marx hizo notar que todo poseedor de dinero no era, en sí, un capitalista pues no lo puede llegar a ser sino cuando su capital le permite adelantar el salario de uno o varios obreros y las compras de equipo e insumos necesarios:¹⁷ existe un mínimo (variable con los sectores de inversión y el tiempo) que se podría llamar “masa

^{14 bis} *El capital*, libro II, I, IV, (p. 103).

^{14 ter} MARX subraya claramente que el aspecto “mercantil” del sistema capitalista está esencialmente en el comercio de la fuerza de trabajo, hecha mercancía (*ibid.*, p. 104).

¹⁵ Sin anticipar sobre la continuación del análisis, ya se puede mencionar, como ilustración característica de este segundo tipo de centralización, a la creación de “sociedades multinacionales europeas” en el marco jurídico de la Comunidad Económica Europea.

¹⁶ No creo necesario ilustrar con cifras la tesis de la concentración y de la centralización, en vista de que abundan tanto las fuentes que los resultados son conocidos de todos.

¹⁷ Véase *El capital*, libro I, cap. IX.

crítica" de dinero acumulado, que convierte al detentador en un capitalista. En Europa, el sistema corporatista dio lugar al capitalismo, cuando los artesanos estuvieron en posibilidad de acumular lo suficiente. De la misma manera, Baran y Sweezy señalan que existe, entre la gran empresa con vocación monopolista y la pequeña, una diferencia cualitativa, que resulta de sus respectivos tamaños.¹⁸ Dicha diferencia cualitativa implica un comportamiento distinto caracterizado según los autores por 1º) un horizonte temporal a más largo plazo, y 2º) una racionalidad más grande de los cálculos.¹⁹ Estos comportamientos diferentes llaman a un análisis diferente; pues si, como escribía Marx, el capitalista representaba la personificación del capital en el siglo pasado, actualmente "el verdadero capitalista ya no es el hombre de negocios, sino la empresa".²⁰

II

Si el capitalista cede el paso a la empresa y la pequeña empresa a la grande, ¿tiene uno por eso el derecho de hablar de capitalismo *monopolista*? La experiencia señala, en realidad, a los oligopolios, como ya lo mencioné con anterioridad, o sea a los consorcios que comparten entre sí los distintos mercados sectoriales y regionales. ¿Por qué, en este caso, los marxistas, desde Lenin, asimilan los dos términos?

Creo que, en realidad, si el "oligopolismo" es un estado de hecho, que corresponde, de manera descriptiva, a la fase de desarrollo actual del capitalismo, queda permitido interpretar el comportamiento de las grandes empresas, como una tendencia al monopolio. Esencialmente por cinco razones.

En primer lugar, como la señala Heyman (citado por Lenin),²¹ se constata que el control es a menudo más concentrado que la propiedad: así, por medio de participaciones en escala (en cascada), una sociedad matriz *A* puede controlar la actividad de una sociedad "nieta" *C* en la que no tendría sino una pequeña participación, gracias a una filial *B* intermediaria, controlada parcial pero mayoritariamente.^{22, 23} Podría darse el caso de unidad de comportamiento frente al

¹⁸ *El capital monopolista*, cap. III, sección I.

¹⁹ BARAN-SWEEZY, *op. cit.*, cap. II, sección 8 (p. 43).

²⁰ *Ibid.*, p. 40.

²¹ *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, en castellano: Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín, 1972, cap. III, p. 58.

²² Si *A* posee el 60% de *B*, y *B* el 60% de *C*, entonces *A* controla a *C* a pesar de no tener más del 36% de su capital.

²³ Este punto de vista cada día más es tomado en consideración. Así la

mercado, o sea actitud de monopolio, aún si no hay concentración²⁴ total de la propiedad.

En segundo lugar, por la generalización del subarrendamiento —forma institucional elemental de la dominación de una empresa sobre su proveedor— se observa también una cierta integración desde el punto de vista del control entre sociedades que dependen de distintos focos capitalistas.²⁵

En tercer lugar, existe toda la gama de las diferentes formas no institucionales de influencia que puede ejercer una firma sobre otra, vista como "menos poderosa". Las analiza Francois Perroux como sigue:

- a) la influencia, que señala alguna acción de *A* sobre alguna variable que contribuya a la formación de la decisión de *B* (por ejemplo por medio de información);
- b) el *leadership*, según lo cual *B* adapta sus decisiones a las tomadas por *A*;
- c) la dominación parcial, cuando *A* fija una parte de las variables que entran en el plan de *B*;
- d) la dominación total, si *A* determina cantidades producidas por *B* y precios de venta.^{25bis}

En cuarto lugar, la desaparición de la competencia es obra de la dominación por el capital financiero, señalada por Hilferding y Lenin²⁶ como característica de la fase que vivían en aquel entonces. Dicha dominación del capital financiero proviene por una parte, de la concentración en el sector bancario que responde 1º) a las mismas causas que cualquier integración horizontal y 2º) a las necesidades de las grandes empresas de los demás sectores productivos (empréstitos cada día más importantes)²⁷ y, por otra, a lo que Lenin llama "el nuevo

nueva ley mexicana sobre las inversiones extranjeras (diciembre de 1972) señala que se considera como inversión extranjera a la "que se realice por empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente el capital extranjero, o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa" (art. 2, IV). Este problema, empero, no ha sido visto todavía por todos los legisladores en la materia de los países en vías de desarrollo.

²⁴ En lo que sigue de este ensayo, usaré el término de "concentración" para designar el díptico "concentración-centralización", según el uso común.

²⁵ Véase a ALAIN SALLEZ, *Polarisation sous-traitance*, Eyrolles, Paris, 1972.

^{25 bis} Véase F. PERROUX, prefacio a C. JESSUA, *Coûts privés, coûts sociaux*, PUF, Paris, 1968, pp. XII-XIII.

²⁶ R. HILFERDING, *Das Finanzkapital*, 1910, pp. 426-29 (citado por SWEEZY, *Teoría del desarrollo capitalista*, FCE, México, 1973, pp. 407-10), y V. LENIN, *op. cit.*, cap. III.

²⁷ MARX ya atribuía al crédito un papel preponderante en el proceso de

papel” de intermediario financiero que lleva a los bancos a tomar un rol activo en la organización de la producción. Este “nuevo papel”, que se realiza plenamente en la creación de *holdings* financieros, encabezando una gran variedad de empresas productivas, puede interpretarse, al revés, como una creciente falta de interés por parte de los grandes capitalistas por los problemas de producción, mientras dedicarían mayor esfuerzo al aspecto financiero, entendido como “dominante”.²⁸

En último lugar, constatamos que, aún las grandes empresas que no tienen entre sí ninguno de los vínculos técnicos, económicos o financieros descritos, y que podrían entonces practicar una competencia mutua de tipo oligopolística, son manejadas, en los hechos, por lo que Schumpeter llama el “respeto mutuo”;²⁹ eso significa que, instaurando una suerte de “pax monopolista”, las grandes corporaciones renuncian a hacerse mutuamente la guerra con el objetivo de repartirse la explotación de los más débiles (pequeños capitalistas y trabajadores) según criterios que toman en cuenta los niveles respectivos de acumulación y/o las fuerzas respectivas.³⁰ Cualquier intento para romper este acuerdo tácito va al fracaso, a raíz del sistema del *price leadership*, según el cual una variación de precio no puede ocurrir sino recibiendo el consenso de todos los miembros del grupo: una acción unilateral de uno u otro oligopolista sería seguida por una respuesta idéntica de los demás (lo que anularía el efecto de la acción para el autor de la iniciativa, al menos en relación con los competidores), o bien tendría que ser retirada después del lapso de “observación”.³¹

Creo que estas cinco razones, que subrayan de un lado la existencia de vínculos de diversos tipos entre oligopolistas y de otro la concertación mutua frente al “mercado”, bastan para afirmar que existe, de manera latente, una tendencia monopolista en el estado actual de desarrollo del capitalismo, aunque escondida tras una apariencia manifiesta de oligopolismo.³²

centralización (véase *El capital*, libro I, cap. xxiii, 2 (p. 530), libro II, cap. xii (p. 209) y libro III, cap. xxvii (pp. 414 y sig.) y se puede opinar que existe un movimiento de *feed-back* entre la centralización en los sectores bancario, por una parte, y productivo por otra.

²⁸ Véase a SWEETZ, *art. cit.*, sección VI, p. 13.

²⁹ *Capitalism, socialism & democracy*, GEORGE ALLEN & UNWIN LTD, London, 1961, p. 90, nota 5.

³⁰ Véase a LENIN, *op. cit.*, cap. v, pp. 94-95.

³¹ Hay numerosas descripciones de este fenómeno. Véase por ejemplo a BARAN-SWEETZ, *op. cit.*, pp. 53 y sig.

³² La mayor parte de los autores marxistas que hablan de “monopolio”

¿Cuáles son las consecuencias de tales cambios *cualitativos* en cuanto a la lucha de clases?

Recordemos que una de las principales contradicciones atribuidas por Marx al sistema capitalista, está en la oposición de intereses entre el capitalista considerado individualmente, y la clase capitalista en su conjunto. En efecto, el capitalista que logra disminuir su costo de producción por alguna innovación, goza de una plusvalía “extraordinaria” en relación con sus competidores, hasta el día que “su” técnica se generalice y baje el valor (y el precio) del producto, a costa del conjunto de los capitalistas de la rama.³³ Es obvio que tales innovaciones, si llevan a sustituir trabajo (productor de plusvalía) por capital (que no produce ninguno, sino nada más transmite su propio valor) no son deseadas por la clase capitalista considerada globalmente. Por eso, la fase monopolista, caracterizada por la unidad de hecho de todos los capitalistas, es la que más les conviene.

Paralelamente a esta concentración de la propiedad, del control y del reparto del producto neto (plusvalía), se está operando una socialización creciente de la producción. Los trabajadores quienes, por una parte, tienen que obrar en entidades cada día más amplias, donde se encuentran siempre en mayor número trabajando juntos y quienes, por otra parte, están cada día más bajo la explotación del mismo foco capitalista, hallan, naturalmente, el camino de su unidad. Se puede afirmar, pues, que la fase monopolista, tal como lo había predicho Marx al final del Libro I de *El capital*³⁴ contribuye al esclarecimiento de las oposiciones de clase, por el reagrupamiento de cada una de las clases antagónicas.

III

Si la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, era la ley de evolución del capitalismo de competencia, descrita por Marx, Baran y Sweezy la sustituyen, en la fase monopolista, por la tendencia creciente de los excedentes.³⁵

No reproduciré aquí el detalle de su tesis, ya que es ampliamente conocida, y solamente haré énfasis en tres puntos útiles a los fines que nos interesan.

se explican en términos semejantes, pero a veces de manera breve o poco clara.

³³ Véase *El capital*, libro I, cap. x, (pp. 254 y sig.).

³⁴ *Ibid*, cap. xxiv, 7 (p. 648). Véase también a LENIN, *op. cit.*, pp. 163-64.

³⁵ Es la tesis alrededor de la que gira su *Capital monopolista*.

Primer punto: mientras en la competencia, la lucha es por el precio para el mercado en una rama productiva dada, en la etapa monopolística, la lucha —si es que hay una— se realiza en el sentido de la tendencia de cada oligopolio al monopolio propio, o al *leadership* dentro del “grupo”. Como, entre éste, el reparto se hace según la “fuerza”, es decir en última instancia, según la acumulación capitalista, resulta que el objetivo número uno de los grandes consorcios es ahora el mero crecimiento, a través del cual la empresa adquiere un tamaño que la hace más “respetable” en el seno del grupo.

Segundo punto: como consecuencia, el beneficio, que sólo permite la acumulación, y por lo mismo el crecimiento (sin tomar en cuenta a los factores “externos”, como el crédito, que fue señalado con anterioridad y que tiende a volverse interno, empero) queda como la meta elemental. Creo que se puede considerar este punto como establecido desde los resultados de la importante encuesta de James Earley.³⁶ De manera corolaria, Howard Sherman ha comprobado estadísticamente que, entre las empresas americanas, la tasa de ganancia varía en razón del tamaño de la empresa.³⁷

Tercer punto: como consecuencia, las grandes empresas, que se embolsan el grueso de los beneficios, son las que acumulan e invierten más y por tanto las que tienen el mayor crecimiento. El desarrollo desigual permite aquí como en otras partes, que el más fuerte vea aumentar su ventaja con el tiempo en condiciones no reguladas por una potencia exterior.

El crecimiento de los “monopolios” ¿es ilimitado?

Notemos en primer lugar que éstos hacen los mayores esfuerzos para estimular la demanda³⁸ y ampliar así su mercado. El análisis de las campañas de venta ya no hay por qué hacerlo.³⁹ El mercado

³⁶ *American Economic Review*, mayo 1957, citado por BARAN-SWEEZY, *op. cit.*, pp. 24-27.

³⁷ Véase *Profits in the US*, Ithaca, N. Y., Cornell University Press, 1968, p. 41.

³⁸ La demanda efectiva, es decir solvente, que sería fácil distinguir de, y hasta oponer a, la demanda latente, potencial, o “real”, que tomaría en cuenta no solamente a la pequeña capa de la población privilegiada que constituye el “mercado”, sino al conjunto de una población que sólo el sistema explotador obliga a limitarse a las compras incluidas “convencionalmente” en el valor de la fuerza de trabajo (que, desde luego, ya no se limitan, al menos en los países ricos, al mínimo fisiológico). La percepción de la plusvalía abre sola la puerta de muchos “mercados”.

³⁹ Se encuentra en BARAN-SWEEZY, *op. cit.*, cap. 1 y en un plano más descriptivo, en las obras de VANCE PACKARD, por ejemplo.

encuentra sin embargo sus límites, y los marginalistas han mostrado que la utilidad marginal de un bien, decrece a medida que el comprador dispone de más. El mercado se mueve dentro de un marco, en cierta medida elástico, pero no deformable según quiere el oferente. El mercado “se agota”. El nivel de agotamiento del mercado “rentable”, además, se ubica por debajo del nivel de agotamiento del mercado *lato sensu*, pues, si el oferente puede forzar al comprador a adquirir más productos de los que quiere, o necesita, aún tomando en cuenta las incitaciones de toda índole, se encuentra por su parte, obligado a disminuir progresivamente su precio mientras los recientes *selling costs* se balancean paralelamente. Así el monopolista debe tener cuidado de no desgastar (*spoil*) su propio mercado, según la expresión de P. Sweezy.⁴⁰

Siendo su mercado limitado, enmarcado, el monopolio no puede seguir creciendo sino extrayéndose de ello, o sea desarrollándose fuera de su marco original, sin intentar ampliar más éste a su propia costa, como acabo de subrayarlo.

Yo había propuesto, en otro trabajo, definir *el campo de actividad* de la empresa como bidimensional, o sea determinado por:

— “el sector (o la rama) *i*, que da cuenta de la naturaleza de la actividad, y

— la región *j*, que da cuenta de la ubicación [geográfica] de dicha actividad. Toda entidad económica *e* [podría entonces] definirse vectorialmente por sus dos componentes (*i, j*)”.⁴¹ Si se añade el factor tiempo, se dispone entonces de un espacio tridimensional que determina, a mi parecer, *el campo de expansión* de la empresa, ya que el marco de la empresa está determinado inicialmente por (*i, j, t*), es decir, por la rama de actividad, la ubicación, y el horizonte temporal, serán estos mismos tres componentes lo que la empresa va a manejar para escaparse del propio marco.

La primera posibilidad, es manejar el factor tiempo. Como ya lo mencioné, siguiendo a eminentes autores, una de las diferencias fundamentales entre la empresa individual, o pequeña, y la gran corporación moderna, es que esta última puede contar con un horizonte temporal mucho más largo. Esto le permite disminuir, o mejor dicho “diluir” su riesgo. La estrategia de la gran empresa le permite compensar riesgos y pérdidas aquí o allá, hoy o mañana, pues éstos des-

⁴⁰ “On the theory of monopoly capital”, in *Monthly Review*, abril 1972, p. 17.

⁴¹ CHARLES DARGENT, “Comment se pose le problème du profit en économie sous-développée?”, sección III, en *Economie Appliquée*, No. 1, 1973.

aparecen en la contabilidad global tridimensional. El *plan* —en el cual numerosos autores enfocan su análisis de la empresa— trasciende así, desde el punto de vista temporal, los “pequeños” programas que, solos, están al alcance de las pequeñas empresas. El horizonte de tiempo, sin embargo, no se puede desplazar ilimitadamente como durante la Edad Media, en el enfoque (que, tal vez, no merecía el nombre de “plan”, pero que le correspondía) de los grandes terratenientes, por ejemplo. En la segunda mitad del siglo xx, la velocidad del cambio tecnológico es tal, que el planificador de la empresa, por grande que sea su *superficie financiera preventiva*, no puede estar seguro de sus planes a muy largo plazo. Por eso querrá, paralelamente, ampliar su camino de expansión según las direcciones *i* y *j*.

Segundo, la ampliación sectorial.⁴² Hemos visto que la integración vertical constituía una de las líneas de fuerza de la tendencia monopolística de las grandes empresas capitalistas, como vector de la ley de concentración. Cabe ahora ampliar este concepto a todo tipo de diversificación de actividades *en relación o no*, con la rama original donde se desempeñaba la firma. Es una de las primeras formas, ya no de ampliar su mercado, sino de agregarse otro, al lado del primero. Ya hice notar que la etapa superior era el *holding* financiero, responsable de las más diversas actividades productivas. La forma intermediaria es lo que varios autores llaman el “conglomerado”.⁴³ Según H. Sherman, analista atento de la realidad económica americana, las fusiones se dan cada año, más entre “gigantes” de ramas distintas.⁴⁴ El conglomerado sobrepasa así, por las razones indicadas, la mera integración horizontal (o “concentración” en el sentido común y no marxiano del término). Dicha forma de trascendencia de las condiciones del mercado, encuentra sin embargo sus límites: en efecto, si el monopolio *A* defiende “celosamente” su posición en su sector *a*, es obvio que, a su vez, encontrará la misma oposición por parte del monopolio *B* cuando intente invertir en el sector “reservado” de este último, o sea *b*. Como lo nota P. Sweezy, la situación monopolística en la

⁴² Este punto, como el siguiente, es expuesto en varios de los trabajos citados de P. SWEEZY: en el artículo de *Los cuadernos...* p. 9; en lo de la *Monthly Review*, p. 18.

⁴³ Para CELSO FURTADO, que hace énfasis en la ponderación de los riesgos de la empresa, “el conglomerado aparece como un fenómeno específico del capitalismo postcíclico” (*Les Etats-Unis et le sous-développement de l'Amérique Latine*, Calman-Lévy, Paris, 1970, p. 63).

⁴⁴ Véase *Radical political economy*, Basic Books, N. Y., 1972, p. 101. Se lee en particular que la proporción de fusiones entre gigantes de ramas diferentes en relación con el todo de las fusiones pasó del 59% para el periodo 1948-53 al 72% (1960-65) y 84% en 1968.

que se encuentra cada sector, es un obstáculo al libre movimiento de los capitales, y, en particular, niega la llamada ley que indica que los capitales se dirigen “automáticamente” hacia los sectores más rentables.⁴⁵

El crecimiento de la empresa, y la colocación de sus excedentes se encuentran bloqueados tanto por un horizonte temporal, que no se puede desplazar como se desea, a raíz de la velocidad del cambio técnico, como por una diversificación de actividades que se topa con las posiciones defensivas de los monopolios sectoriales. Por eso, la gran empresa, se halla necesariamente orientada hacia la tercera posibilidad, o sea la trascendencia de su marco geográfico, es decir local, regional, nacional. Los límites del mercado no se pueden desplazar *ad infinitum*. La empresa debe exportar, internacionalizar su actividad, de una forma u otra. ¿Cómo? Es lo que cabe analizar ahora.

LA DINÁMICA DEL CRECIMIENTO EN EL EXTRANJERO

IV

Llegada a este punto, la firma dispone de varias posibilidades *a priori* que son principalmente: la exportación de mercancías fabricadas en las plantas de su país de origen y la exportación de medios de producción, para la fabricación en el extranjero, o sea la inversión extranjera. Bujarin,⁴⁶ y Lenin⁴⁷ han indicado muy bien cuál había sido el papel histórico de las políticas arancelarias en la transición hacia la fase monopolista: si los monopolios han aparecido primero en Alemania, y solamente después en Inglaterra que había conocido sin embargo un desarrollo mucho más precoz de la gran industria, es porque esta última mantenía una política librecambista, favorable, desde luego, a sus ventas en el extranjero, pero también a la competencia interna de productos extranjeros, mientras Alemania había adoptado, muy temprano, la concepción de Frederic List, de la tarifa protectora que permitió a sus jóvenes industrias desarrollarse libremente —vale decir: crecer, concentrarse y centralizarse— dentro del *Zollverein*. Protegidas por barreras elevadas, es obvio que las firmas de una misma rama tienen interés en acelerar su concentración monopolística con el fin de compartir y repartirse sin lucha interna

⁴⁵ Art. cit., en *Los cuadernos...*, p. 10.

⁴⁶ *El imperialismo y la economía mundial*, en castellano: Cuadernos Pasado y Presente, Córdoba, 1971.

⁴⁷ *Op. cit.*

la plusvalía extraordinaria que sacan de precios de monopolio muy por encima del valor "nacional" (valor definido por las condiciones de producción nacionales que son, en el caso de industrias jóvenes, menos buenas que las condiciones "mundiales" que definen un valor "mundial" o "internacional" superior).

El papel de las barreras aduaneras, tan grande en la transición al "monopolismo", fue semejante en la transición al imperialismo si, de acuerdo con Lenin, se expresa que si "lo que caracterizaba al viejo capitalismo, en el cual dominaba plenamente la libre competencia, era la exportación de mercancías [al contrario] lo que caracteriza al capitalismo moderno en el que impera el monopolio, es la exportación de capital".⁴⁸ La relación es obvia: la primera reacción de un país, cuyo mercado se ve invadido por los productos importados, es levantar tarifas arancelarias en su contra. Es actualmente la política adoptada por muchos países en desarrollo, en el marco de la llamada "política de sustitución". Pero prohibir la entrada de productos excedentarios no ha significado impedir la exportación de excedentes: ha estimulado la sustitución (ahora sí) de la importación de productos elaborados por la de medios de producción en exceso. Dicho proceso es ya bastante avanzado en ciertos países: el Consejo Nacional de Comercio Exterior de los EUA opina, que, en el último año estadísticamente disponible, el total de las ventas de los EUA al exterior es aproximadamente de 50 billones de dólares en exportaciones, mientras las ventas de las filiales americanas implantadas en el extranjero sobrepasan los 180.⁴⁹

Si la exportación de mercancías ha sido posible gracias al tipo "mercantilista" de las economías de aquel momento, la inversión extranjera se debe, a su vez, a la existencia del modo de producción capitalista en una buena parte de la superficie del orbe. No desarrollaré aquí un análisis de la dialéctica: nacionalidad del capital —internacionalidad de la relación capitalista, ya magníficamente expuesta por P. Sweezy.⁵⁰ Lo que sí recordaré en pocas palabras es que la multinacional, tal como la estamos entendiendo aquí,⁵¹ no es tal sino por medio de sus operaciones, ni en cuanto a su capital (o en proporción minoritaria) ni tampoco a su control. No haré aquí ninguna

⁴⁸ *Ibid.*, cap. IV (p. 76).

⁴⁹ Cifras citadas por GERARD WILDE, *Excelsior*, México, 3.I.73.

⁵⁰ Art. cit. en *Los Cuadernos...*, sección III (pp. 4 y sig.).

⁵¹ Que no se debe confundir con la multinacional de que, por ejemplo, MARCOS KAPLAN es uno de los teóricos, creada para reunir capitales de varias nacionalidades distintas, como por ejemplo la empresa multinacional andina (capitales de Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela).

distinción conceptual entre lo que según los autores es llamado: multinacional, empresa plurinacional, corporación transnacional, gran unidad interterritorial, etcétera. Todas estas denominaciones son palabras que señalan (a veces esconden) una realidad única: la de una firma que crece por medio de exportación de capitales. En los casos que, a veces, asocia en su empresa ya sea capitales "locales" (sea de la nacionalidad del país a donde está exportando toda o parte de su capacidad de producción en exceso) ya sea a ciertos miembros o estratos de la burguesía local, creo que es más justo hablar entonces de *desnacionalización* de estos últimos (capitales o personas) quienes, desde el punto de vista económico, se enajenan en favor de los intereses extranjeros mayoritarios dominantes, esto resulta más justo, que hablar de internacionalización de la firma de que se trata.⁵²

Entonces si la gran firma monopolista invierte en el extranjero, se "multinacionaliza", fundamentalmente, porque su mercado interno se encuentra agotado. Concretamente, dicho agotamiento responde a criterios a veces ecológicos, y con mayor frecuencia económicos: 1º) de tipo ecológico: es el caso del Japón, por ejemplo, donde la concentración industrial se está acercando a la saturación; 2º) de tipo económico: en términos generales, este criterio se expresa en niveles de rentabilidad más altos en el extranjero, que permiten un crecimiento más dinámico: "si se exportan capitales, no es que no se pueda en absoluto mandarlos a trabajar en el país; es que se les puede mandar a trabajar en el extranjero a una tasa más elevada" escribía ya Marx en su tiempo.⁵³ Las comparaciones internacionales siempre señalan que la tasa de ganancia en el extranjero sobrepasa a las realizadas "en casa"; este punto es tan conocido que lo consideraré como definitivamente establecido, y no volveré a discutirlo.⁵⁴ Sólo repetí aquí, empero, lo que hice notar en otro trabajo, a saber: la tasa de ganancia que está realizando una empresa *A* en un país extranjero *b* con sus capitales en exceso ΔK , no hay que compararla con la tasa media que obtiene con sus otros capitales *K*, en su propio país *a*, sino más bien con la nueva tasa (marginal) que hubiera realizado, al colocar estos últimos capitales ΔK en *a* en lugar de *b*, y que, obviamente, hubiera sido inferior.⁵⁵

Ocurre que esta manifestación del imperialismo ha sido favorecida por la recepción de capitales realizada por numerosos países en des-

⁵² Véase SWEEZY, art. cit. en *Los Cuadernos...*, p. 4.

⁵³ *El capital*, Editions Sociales, Paris, t. VI, p. 268.

⁵⁴ Las fuentes abundan. Se puede por ejemplo consultar a DARGENT, art. cit., sección III, B.

⁵⁵ DARGENT, art. cit., sección III, E.

arrollo (o país en vías de desarrollo). No hay duda, en efecto, que la desigualdad de los niveles de desarrollo de las naciones, hace que si, en ciertos países, la economía capitalista señala excedentes importantes en relación con el "mercado" (tal como lo definí anteriormente, véase nota 38), al revés, en los países en vías de desarrollo, se constata de un lado insuficiencia de acumulación⁵⁶ y, de otro, bajo la acción de la llamada presión demográfica, el subempleo de la mano de obra. Como la posibilidad de los factores de producción de sustituirse entre sí no tiene sino un alcance muy limitado —contra la opinión de los ideólogos burgueses—, existe en los países en desarrollo una necesaria demanda de capital: 1º) para dar empleo a la numerosa mano de obra (problema social número uno) y, 2º) para permitir un nivel adecuado de la producción y disminuir las importaciones⁵⁷ (problema económico-financiero número uno, tal como los ven la mayoría de los gobiernos de estos países). La necesidad de capital considerada como la llave que abre la puerta del desarrollo económico-social, no se asustará uno de que, hasta un pasado muy reciente, la gran mayoría de los países en vías de desarrollo siempre hayan abierto ampliamente las puertas a las inversiones extranjeras, otorgándoles un máximo de ventajas e incitaciones de toda índole.

Brevemente, porque es un tema conocido, recordemos que la empresa puede invertir en el extranjero bajo varias condiciones; ya sea por la creación de una nueva empresa, ya sea por la compra de una compañía local existente. Esta última fórmula, ventajosa desde muchos puntos de vista, es, por eso, muy popular.⁵⁸ Además, el inversionista extranjero puede también escoger entre la filial de 100% y la *joint-*

⁵⁶ No conviene analizar aquí las razones de esto, a pesar del gran interés del asunto.

⁵⁷ Tampoco aquí es el lugar para desarrollar y discutir la importancia que tiene para muchos países en vías de desarrollo el dilema entre el temor del desequilibrio de los pagos y lo de no rellenar la "brecha" definida como la diferencia entre el nivel deseado de importaciones y las posibilidades de exportación, y considerada (¿por la moda?) como uno de los factores principales que impiden el llamado *take-off* (véase ILPES, *La brecha comercial y la integración de América Latina*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1967).

⁵⁸ Consúltese, por ejemplo, los resultados de la muy conocida encuesta de VAUPEL y CURHANT *The making of multinational enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, 1969. Se lee entre otras cosas, que el 27% de las 7,927 filiales creadas por 187 grandes compañías norteamericanas son compras de empresas locales ya existentes. Para México, por ejemplo, sólo una filial entre cada tres es una nueva empresa. Hay muchas más fuentes de cifras en este campo: por lo que se refiere a América Latina, véase a M. WIONCZEK, *Inversión y tecnología extranjera en América Latina*, Cuadernos de Joaquín Mortiz, México, 1971, pp. 101 (Colombia y Chile) y 151 (México).

venture. Aunque la primera haya sido preferida al principio por la inmensa mayoría de los norteamericanos, por ejemplo, a la segunda no le hacen falta las ventajas como lo vamos a ver ahora.⁵⁹

V

La inversión extranjera, necesaria a raíz del bloqueo del crecimiento de la gran empresa en su propio país, estimulada por los países receptores y realizada en las condiciones que acabo de mencionar, ¿responde a su objetivo? En otros términos, ¿permite a la empresa, además de una absorción cada día más importante de sus excedentes, un crecimiento dinámico que refuerce su posición en la carrera mundial por el monopolio?

A esta pregunta quisiera contestar ahora, presentando un resumen —tal vez más exhaustivo y más sintético que lo que se da a menudo— de los métodos que usa la multinacional para acelerar su acumulación propia (considerada como mundial en sus medios, aunque nacional, y más si cabe, en sus fines) merced a sus actividades en el extranjero.

Vamos a examinar sucesivamente los cuatro aspectos que integran la osamenta de la estrategia de la gran firma en el extranjero y que son: las operaciones vinculadas a) con la implantación de la empresa o su toma de control; b) con el proceso productivo; c) con las transferencias de tecnología y, d) con la política financiera.

a) Operaciones vinculadas con la implantación de la empresa

Se refieren a los "factores de producción" que, muy frecuentemente, son surtidos en buena parte por la casa matriz a su filial. Se trata principalmente de: equipos y maquinaria, tecnología (que será tratada aparte) y mano de obra calificada en los campos técnico, comercial y administrativo. Hay tres maneras principales de incrementar sus ganancias a partir de la cesión de máquinas. La más conocida, y más sencilla, es la sobrefacturación de máquinas nuevas y usadas⁶⁰: como se trata de una cesión interna a la empresa (a pesar de ser,

⁵⁹ En las obras citadas en la precedente nota, abundan también las estadísticas al respecto. VAUPEL-CURHANT calculan que, en más o menos las dos terceras partes de los casos, la filial de una sociedad norteamericana es suya en un 100%.

⁶⁰ C. VAITSOS menciona ejemplos concretos de este tipo de práctica, perpetradas por firmas extranjeras en Colombia, en su artículo "Opciones estratégicas en la comercialización de tecnología: el punto de vista de los países en desarrollo", *Comercio Exterior*, México, sept. 1971.

aparte de eso, considerada como objeto de intercambio internacional, lo que subraya la ambigüedad del enfoque "nacional" del análisis del comercio exterior) ella sola determina el precio de transferencia según sus propios intereses, desde luego. Éstos se hallan particularmente favorecidos cuando la filial no es poseída sino en parte (mayoritaria) por la matriz: el precio, determinado de común acuerdo entre el vendedor y el comprador —siendo controlado éste por el primero— permite al vendedor realizar una plusvalía sobre cesión de activo de la cual, del otro lado, no soportará sino una parte del costo (proporcional a su participación en la filial), siendo entonces el saldo positivo para él.^{61 62} La segunda manera es vender una maquinaria que ya es obsoleta en el país del grupo, a raíz del progreso técnico: también esta venta se puede realizar a un precio superior al valor del bien (nuevo o usado) y permitir una plusvalía como la que acabo de describir. La tercera manera se suma a la segunda en el caso de maquinaria usada y ya depreciada por la casa matriz: por un lado, una parte del precio de cesión es una ganancia neta (en las condiciones enunciadas anteriormente); por otro, el importe del precio va a ser depreciado otra vez (ahora en los libros contables de la filial), lo que le permitirá evadir impuestos (dado que la depreciación es considerada por todas las reglamentaciones fiscales como un gasto que se deduce para el cálculo de la utilidad neta).

Por lo que se refiere a la remuneración del personal directivo, o "técnico", nadie ignora que:

⁶¹ Un ejemplo esquemático:

Sea una sociedad *A*, que posee el 60% de una sociedad filial *C* en el extranjero, el resto siendo propiedad del socio local *B*. Supongamos que *A* "vende" a *C* maquinaria de un valor de 100, a un precio de 120.

Tenemos:

● valor	=	100
● precio de cesión	=	120
● plusvalía sobre cesión, realizada por <i>A</i>	=	20
● pérdida sobre cesión, padecida por <i>C</i>	=	20
que se distribuye en:		
● pérdida del socio <i>A</i> = $20 \times 60\%$	=	12
● pérdida del socio <i>B</i> = $20 \times 40\%$	=	8
● saldos para uno de los socios:		
● para <i>A</i> : plusvalía = 20		
pérdida = 12		
SALDO POSITIVO = 8		
● para <i>B</i> : pérdida = 8		
SALDO NEGATIVO = 8		

⁶² Además, dichas operaciones conllevan otras ventajas que serán analizadas en c).

1º) dicho personal puede ser considerado como sobreremunerado, en relación con los *standards* locales, o sea relativamente a los salarios que serían pagados a una persona reclutada localmente para un puesto equivalente;

2º) estos ejecutivos gozan de un sin número de prestaciones que son contabilizadas bajo el concepto de "gastos generales" de la empresa (notas de gastos, automóviles, y hasta casas...) y que, por una parte, son exentas de impuestos por esta razón, y, por otra, permiten a estas personas ahorrar y repatriar (de manera privada) el grueso de sus salarios en dinero;

3º) la empresa se encarga de sus gastos de mudanza (viaje entre el país de origen y país donde van a desempeñar sus funciones) y viajes a su patria por conceptos de "trabajo", de vacaciones, etcétera (lo que puede ser bastante importante, por ejemplo, en el caso de un ejecutivo europeo viniendo con su familia a Sudamérica);

4º) gozan de vacaciones pagadas más largas que lo normal;

5º) se encuentran frecuentemente en posición de supernumerarios, en relación con las necesidades de la empresa, dado que a sus funciones técnicas se suma un papel de control, motivado únicamente por ser la empresa de propiedad extranjera.

b) Operaciones vinculadas con el proceso productivo

Se trata, principalmente, de la inversión extranjera integrada verticalmente con la actividad (o una de las actividades) de la matriz:

1º) sobrefacturación de los insumos surtidos por la casa central a la periférica, que se realiza en condiciones semejantes a las expuestas con anterioridad, particularmente ventajosas cuando la filial no es de 100% (véase nota 61). Un caso particular, en que no hace falta el interés práctico y real, lo constituye la facturación de los gastos de transporte (flete). En efecto, pocos países en vías de desarrollo disponen de una flota comercial y resulta fácil al transportista, vinculado al inversionista extranjero, imponer tarifas de monopolio comparando la plusvalía con este último.

2º) al revés, subfacturación de los productos, materias primas o manufacturas, surtidos por la planta periférica a la matriz. El mecanismo se entiende fácilmente: es semejante (y al revés) al descrito anteriormente. La importancia de las materias primas sobrepasa, desde luego, el mero aspecto contable: el hecho de disponer de una fuente de abastecimiento segura y exclusiva representa en sí un motivo muy importante de los que han llevado a ciertas empresas manufactureras

del centro a ampliarse verticalmente —“aguas arriba”— en los países de la periferia. Es un hecho demasiado conocido para que nos detengamos en ello.

3º) Por ende, cabe mencionar las numerosas manipulaciones de los plazos de pago que permiten al monopolio especular sobre las tasas de cambio y sus variaciones en los diversos países de implantación.

c) Ganancias ligadas a las transferencias de tecnología

Este tema goza de un interés particular actualmente, sobre todo en los países en vías de desarrollo (América Latina) y la literatura es tan abundante⁶³ que sólo recordaré aquí de manera esquemática, los principales mecanismos:

1º) por una parte, la percepción de regalías constituye, en casi todos los casos, un beneficio absolutamente neto para el proveedor. Como lo ha demostrado perfectamente C. Vaitos, el costo marginal de la tecnología que vende el proveedor es estrictamente nulo para él, pues “el hecho de reutilizar o vender una tecnología *ya desarrollada* no se acompaña de ningún costo adicional para dicha tecnología”, mientras puede ser muy grande para el comprador —real o ficticio— que se supone no conoce el “producto” que está adquiriendo.⁶⁴ El precio de la tecnología vendida a una filial poseída en mayoría —aparte del hecho que es, en su principio mismo, una estafa— lo puede determinar con absoluta libertad la matriz, quien saca un beneficio variable según su grado de participación en la filial, de acuerdo con lo ilustrado anteriormente en la nota 61, además de evadir el impuesto por el carácter de gasto que se deduce antes del cálculo de la utilidad neta que tiene el pago de regalías.

2º) por otra parte, la capitalización del *know-how*, bajo la forma de activo invisible —práctica corriente y autorizada— es fuente de las siguientes ventajas financieras:

- (i) ampliación de la participación de la matriz en la filial sin aporte de dinero; de allí un control reforzado y una más grande participación en las utilidades;
- (ii) reducción de los impuestos en caso de depreciación (a pesar de ser ilegal) de activos invisibles;
- (iii) reducción de los impuestos cuando éstos gravan el capital a

⁶³ Los trabajos más eminentes en este campo se deben a C. VAITOS.

⁶⁴ Art. cit.

una tasa decreciente según la tasa de ganancia, pues la capitalización del *know-how* amplía la base sobre la que se calcula dicha tasa.

Además, la operación trae numerosas ventajas no financieras como por ejemplo la repatriación más fácil de las utilidades cuando la legislación del país huésped fija un máximo a la tasa de ganancia que se puede repatriar (caso del Grupo Andino a través de la “Decisión 24”); asimismo la repatriación más fácil del capital cuando el aporte de la matriz en dinero queda contabilizado bajo la forma de préstamo; la sola tecnología dándole una participación en el capital social (véase más abajo).

3º) finalmente la transferencia de tecnología, porque está, en casi todos los casos, atada con el abastecimiento de otros insumos, tales como maquinaria, productos intermediarios, técnicos, etcétera, estimula las oportunidades de las plusvalías adicionales que fueron mencionadas en a) y b).

d) Operaciones ligadas con la política financiera y general de la empresa.

La filial de una gran empresa en el extranjero enfoca, como siempre, su política financiera en los dos principios del máximo de rentabilidad (o del menor costo), y del mínimo de riesgo. Para eso, utiliza el uso relativo de las diversas fuentes de financiamiento, que son:

1º) su participación (que puede ir hasta el 100%) en el capital social. Dicha participación es obviamente el vector principal de crecimiento, pues de ella vienen las utilidades *stricto sensu*. Sin embargo, por razones de seguridad, la multinacional puede preferir minimizarla, pues no siempre está segura de estar en posibilidad de (o autorizada a) repatriarla o manipularla como lo desee. Es por eso que dicha participación puede ser integrada por tecnología capitalizada, por una parte más o menos grande. La importancia de este concepto es siempre aumentada por la autofinanciación, o sea la porción de las utilidades que no son distribuidas bajo la forma de dividendos ni invertidas en la matriz u orientadas hacia otra filial del grupo, las reservas y la depreciación acumulada.⁶⁵

2º) otra fuente de financiamiento interna en relación con el grupo, pero externa a la filial, son los préstamos de la matriz a largo

⁶⁵ De los cuales uno recuerda que pueden incluir depreciaciones de material ya amortizado, de activos invisibles, etcétera.

plazo. Dicha fuente, tiene la ventaja sobre la precedente de ser perfectamente móvil: no queda sometida a las restricciones legales de repatriación de capital, y no corre ningún riesgo de expropiación o nacionalización. Además, permite manipular la tasa de interés y obtener plusvalías adicionales si no se trata de una filial de 100%. Por eso se pueden observar en los balances de ciertas filiales de grandes empresas en el extranjero, conceptos muy importantes de capitales permanentes no sociales pero de la misma procedencia que los capitales sociales;

3º) otra fuente es el mercado internacional de capitales (generalmente dólares), al que se agregan las especulaciones sobre las tasas de cambio. De este mercado, precisamente, se sabe que su enorme desarrollo en años recientes se debe a las reacciones defensivas de las empresas multinacionales ante las diversas medidas tomadas en su contra.

4º) finalmente, la última —*last but not least*— la constituye el mercado de capital local: es notorio que el criterio del tamaño del mercado local de capitales figura en buen lugar en todos los estudios de inversión en el extranjero.⁶⁶ Dicho mercado queda particularmente bien dispuesto hacia las multinacionales que, solas, presentan el carácter de superficie financiera y de estabilidad (a través del grupo del cual forman parte) que la mayoría de los bancos requieren de sus posibles deudores (sin mencionar a las sucursales de los bancos extranjeros). Además, las tasas de interés reales son muy bajas y hasta negativas en muchos casos, desde el punto de vista de la empresa extranjera, dada la alta tasa de inflación que impera en buen número de países en vías de desarrollo. Estas dos razones, además de las expuestas con anterioridad, explican que dicha fuente de financiamiento —explícitamente recomendada a las multinacionales norteamericanas por su gobierno⁶⁷— se desarrolle más rápidamente que las demás, como lo señalan varios estudios realizados al respecto.⁶⁸

⁶⁶ Véase por ejemplo a R. STOBAGN, "How to analyze foreign investment climates", *Harvard Business Review*, sept.-oct., 1969.

⁶⁷ Véase al *Voluntary Capital Restraint Program* de 1965 que fue seguido de la imposición de restricciones obligatorias por el *Office of Foreign Direct Investment*. Esta serie de medidas tenía como objetivo limitar, por todos los medios posibles, las salidas de capitales de los EEUU, y a estimular las repatriaciones, por razones de balance de pagos.

⁶⁸ Véase por ejemplo las estadísticas publicadas por el Departamento Americano del Comercio, en *Survey of Current Business*; CH. MICHALET, "La politique de financement del Pentreprise multinacionales", in *Cahiers de PISEA*, No. 6-7, 1972; CORFO, *Comportamiento de las principales empresas industriales*

VI

Hecho este análisis, es ahora posible definir globalmente qué principios mueven a lo que podemos llamar el "monopolismo a escala internacional". Se trata en efecto de un movimiento de concentración y centralización que se ejerce en la superficie del orbe, a partir de los países imperialistas, según el mismo modelo que internamente opera en cada uno de dichos países. Prosigue el movimiento de transectorialización con una tendencia a la dominación del capital financiero, de un lado, y de internacionalización de otro. Se puede decir que se encuentran en el mercado mundial los mismos aspectos de tendencia monopolista por parte de los grupos multinacionales, que en sus países respectivos.⁶⁹

La internacionalización, primero

Si el objetivo global, como ya ha sido señalado, es maximizar la ganancia total consolidada real, es decir no solamente el beneficio declarado —cuya tasa ya muy elevada se justifica en los países en vías de desarrollo, por los diversos tipos de riesgo: comercial, de cambio y político⁷⁰— sino también todos los tipos de ingresos no declarados, escondidos en las operaciones analizadas anteriormente, cabe señalar sin embargo que la estrategia no es necesariamente

extranjeras acogidas al DFL 258, Santiago de Chile, 1972; ODEPLAN, *El capital extranjero en Chile en el periodo 1964-68*, Santiago de Chile, 1970; C. TUGENHAT, *The multinationals*, Eyn & Spottiswood, London, 1971; etcétera.

Según estos diversos estudios, se puede considerar que, muy aproximadamente, las filiales en el extranjero son financiadas:

- por el 40 — 60% por recursos propios (auto-financiación);
- por el 15 — 25% por préstamos de la casa matriz;
- por el 25 — 35% por fondos obtenidos en los mercados local e internacional, este último por ciento en constante aumento.

⁶⁹ En México, por ejemplo, según las cifras del Censo Industrial de 1965, las empresas con participación extranjera:

- representan el 0.74% del total de las empresas;
- ocupan el 16.9% de la mano de obra activa;
- producen el 32.2% de los producido en el país; y
- poseen el 35.4% del capital invertido.

(Citado por M. A. GRANADOS CHAPA, "Regular la inversión foránea", *Excelsior*, México, 3.x-72).

En Chile, según SERGIO BITAR, el 86% de las empresas extranjeras se hallan en posición "dominante" ("La inversión extranjera en la industria chilena"; *El Trimestre Económico*, México, oct.-dic. 1971).

⁷⁰ Véase a DARGENT, art. cit., III, B.

lineal, en el sentido de que no busca sistemáticamente el mismo incremento del beneficio en todos los países en que opera.

El crecimiento de la empresa, para ser maximizado, es planeado de manera que permita aprovechar la variedad de las condiciones ofrecidas por los países huéspedes.

Las diferentes legislaciones y reglamentaciones nacionales en materia de:

- i. reglamentaciones aduaneras (impuestos, contingentes, etcétera) y medidas equivalentes,
- ii. imposición de las sociedades,
- iii. estímulo de la inversión privada,
- iv. estímulo y/o control de la inversión extranjera,
- v. reglamentación bancaria y de las tasas de interés,
- vi. control de cambio, y
- vii. administración de la paridad monetaria,

en particular ofrecen al planeador del grupo una red de datos que le corresponde aprovechar de la mejor manera posible, por medio de la manipulación de:

- i. cálculos comparativos de rentabilidad de inversión,
- ii. transferencias de tecnología,
- iii. préstamos intragrupo,
- iv. cesiones internas de maquinaria,
- v. abastecimiento interno de materias primas, insumos, partes y productos elaborados,
- vi. plazos de pago,
- vii. política de depreciación,
- viii. política de personal y
- ix. distribución de dividendos.

En resumen semejante aprovechamiento se realiza por medio de la administración global del negocio y de la relación entre esta administración real y las cuentas oficiales que son publicadas. La línea general de acción es la circulación de las ganancias realmente extraídas aquí o allá y declaradas en otro lugar según la porción que podrá quedar en manos del grupo y sus dueños.^{70 bis}

En particular, se escogerá una de las dos estrategias siguientes, según el nivel de las protecciones aduaneras entre los países en que

^{70 bis} Pues cabe recordar una vez más que sólo el proceso productivo crea la plusvalía, aún si ésta no es realizada sino en el proceso de circulación.

opera: o bien será creada una sola filial por tipo de producto en cada país, la cual quedará encargada de surtir al conjunto de la zona; tal estrategia conviene particularmente a las inversiones realizadas en áreas de libre cambio.⁷¹ O, al contrario, será creada una filial en cada país, la cuál producirá toda la gama y se encontrará en una situación de monopolio con la protección de altas barreras aduaneras.⁷² Estas dos estrategias difieren en el sentido de que, mientras la una basa la creación de superbeneficios en las economías de escalas, realizadas a través del abastecimiento de un gran mercado único por una sola planta o empresa, al contrario, la otra percibe una plusvalía de monopolio en cada uno de los países donde hay una filial. Éstas no pueden realizar intercambios entre sí. Tras estas diferencias en el camino, el objetivo común es obvio.

La transectorialización, en segundo lugar

Tradicionalmente, una de las primeras imágenes que se le ocurren a uno cuando se habla de inversión extranjera, son las de empresas norteamericanas extrayendo el cobre chileno o el petróleo venezolano o cultivando el plátano en Centroamérica. Si lo que se le ocurre a uno de inmediato se refiere a las actividades primarias, es porque ellas fueron primeras históricamente. Al principio, las inversiones de los países imperialistas en los países colonizados se concentraban en la agricultura tropical, la minería, los ferrocarriles y, más tarde, el petróleo.⁷³ Ahora bien, se constata un movimiento progresivo de diversificación absolutamente general, que tiene raíz en la necesidad de las grandes empresas de superar los límites estrechos de su rama original para seguir con su crecimiento.

Este fenómeno se encuentra reforzado por varias causas concomitantes. Primero, ciertas minas, objeto de una explotación antigua, tienden a agotarse, haciendo la explotación cada día más difícil y más costosa. Segundo, ciertas actividades primarias padecen la competencia de las industrias de fabricación de productos de sustitución. Tercero, buen número de países en vías de desarrollo han empezado a tomar medidas de nacionalización de sus "recursos básicos".⁷⁴

⁷¹ Ejemplo típico: la OLIVETTI en los países de la ALALC.

⁷² Caso de la industria farmacéutica extranjera en los países andinos; véase a WIONCZEK, *op. cit.*, cap. IV.

⁷³ Se puede opinar, con A. GUNDER FRANK, que aquí está el propio origen del subdesarrollo. Véase *Lumpenbuesía, lumpendesarrollo*, ERA, México, 1971, cap. 1.

⁷⁴ La política de nacionalización de estos sectores tiende a menudo a hacer mantener por el presupuesto nacional (alimentado por los impuestos percibidos

Finalmente, pasa que, simplemente, otras actividades más dinámicas ofrecen niveles de rentabilidad superiores. Se opera pues un movimiento de diversificación y hasta de transferencia que lleva cada día más capitales invertidos en el extranjero, de los sectores primarios tradicionales hacia las actividades secundarias y terciarias dinámicas.⁷⁵ Abundan las ilustraciones cifradas.⁷⁶ Por ende se observa que, en conformidad con las leyes enunciadas por Lenin, el capital invertido en el extranjero se interesa cada día más por la banca y por las funciones de intermediario financiero: M. Wionczek afirma que es en éste sector que sus progresos han sido de los más considerables en el curso de los diez últimos años en América Latina.⁷⁷ Además, cabe recordar, al momento de comparar cifras de inversión según las ramas, que las cifras de capitalización en la banca siempre son minimizadas en relación con las de los sectores productivos, a

del pueblo) a empresas de servicios públicos y explotación de materias primas y energéticos deficitarias, para surtir a la industria (inclusive de capitales extranjeros) a precios inferiores a los costos y ayudarla por lo tanto en su carrera para la competitividad. Se observará que tal política, al igual de la llamada "de sustitución", designadas para vencer la dependencia, no hace sino agudizarla.

⁷⁵ Se entienden generalmente por "industrias dinámicas" a las siguientes ramas: mecánica, metalurgia, transformación de minerales no metálicos, química, petroquímica, maquinaria eléctrica, material de transporte, papel y celulosa.

⁷⁶ Véase por ejemplo, a WIONCZEK, "Los cambios sectoriales de la inversión privada extranjera..." en Varios Autores, *La dependencia político-económica de América Latina*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1970, pp. 129-130. Se lee que, en el transcurso de 10 años, las inversiones norteamericanas en América Latina han evolucionado como sigue (cifras redondeadas por mí):

	1956		1966	
	MUS\$	%	MUS\$	%
actividades primarias y servicios públicos	3,000	52%	3,800	39%
industria de transformación (salvo eléctrica) y servicios	2,800	48%	6,000	61%
TOTAL	5,800	100%	9,800	100%

C. FURTADO, por su lado, estima que 300 grandes empresas norteamericanas (que controlan el 90% de las inversiones US en el área) dominan entre el 50 y el 75% de las industrias latinoamericanas "dinámicas" (citado en *Excelsior*, México, 20.III.73).

⁷⁷ Según WIONCZEK, (art. cit. p. 130) el valor de las inversiones norteamericanas en el sector de los intermediarios financieros pasó de 300 a 800 millones de US\$ de 1956 a 1966, o sea un incremento de más del 150%, muy superior al promedio (+ 69%). Para un estudio detallado del problema, véase su libro *La banca extranjera en América Latina*, CEMLA, México, 1971.

raíz de la particular naturaleza de dicha rama. Resulta de lo que se acaba de exponer brevemente, que los "grandes monopolios" extranjeros, traspasan paulatinamente la explotación de las materias primas y de los servicios públicos a los estados huéspedes, que, a su vez, les surten sus productos a precios que se acercan al costo de producción, para dirigirse siempre más hacia los intermediarios financieros que les aseguran la dominación de las economías en las cuáles se van insertando y les permiten orientar a estas últimas según las necesidades de su propio crecimiento. Así se confirma la tendencia al parasitismo señalada por Lenin⁷⁸ quien subrayó la aparición de estados-rentistas cuyos nacionales van dejando paulatinamente las actividades agropecuarias e industriales al beneficio de las especulaciones financieras y, gracias a su monopolio financiero, viven del trabajo de los estados-deudores.⁷⁹

RESUMEN DE LAS CONCLUSIONES

EL LUGAR HISTÓRICO DE LA MULTINACIONAL

Si resumo el camino recorrido en este ensayo con el deseo de definir cuál puede ser el lugar histórico de las multinacionales, basándome en las tesis de C. Marx, V. Lenin y P. Baran-P. Sweezy respecto al desarrollo histórico del capitalismo, confrontadas con —y comprobadas por— los estudios de campo —limitados al continente americano— más recientes, puedo decir que intenté probar que:

1. la competencia que imperaba en el momento de la aparición de la gran industria, ha provocado movimientos de concentración y centralización y, por lo tanto, dado lugar a una situación de tipo oligopólico (fase descrita por Marx, 1867) (I);

2. bajo el régimen capitalista, los oligopolios señalan una tendencia necesaria al monopolismo (II), mientras, paralelamente, los estados capitalistas potentes desarrollan una estrategia de conquista político-militar colonialista (fase descrita por Lenin-Bujarin, 1916);

3. el monopolio se halla encerrado en una espiral crecimiento-excedente (fase descrita por Baran-Sweezy, *El capital monopolista*, 1966);

⁷⁸ *Op. cit.*, cap. VIII, (p. 126).

⁷⁹ Sería menester completar el análisis de LENIN, mediante el estudio de la deuda pública exterior de los "estados deudores", pero nos alejaría del marco microeconómico del presente trabajo.

4. la lucha por el crecimiento queda obstaculizada por razones de horizonte temporal, de especialización y de nacionalidad;

5. los dos primeros límites pueden ser desplazados por el alargamiento del plan permitido por la magnitud de la superficie financiera y por la diversificación de las actividades, pero *no* ser eliminados (iii);

6. resulta necesario seguir con su crecimiento en el extranjero;

7. este tipo de crecimiento encuentra su mejor expresión en la inversión extranjera, la cual se halla favorecida y estimulada por varias razones exógenas,⁸⁰ principalmente dos: la política colonialista de los estados del centro y la existencia del "subdesarrollo" en la periferia (iv);

8. el crecimiento en el extranjero es más dinámico que el crecimiento interno a razón de estrategias adecuadas en los campos de: la inversión, el proceso productivo, las transferencias de tecnología, la política financiera y la política general de la empresa (v);

9. la multinacional opera, a su vez, las mismas transformaciones que había conocido la empresa monopolista en su país de origen, a saber: la extensión geográfica y la transectorialización, coronada por el dominio del capital financiero (vi);

10. como consecuencia, la empresa multinacional se vuelve la segunda componente del vector de la división del mundo en estados-rentistas, dominantes e improductivos, y estados-deudores, dominados, responsables de una parte creciente de la producción en la superficie del orbe⁸¹ y proveedores del sobreproducto del cual viven los primeros.

Corresponde evidentemente a estas naciones-proletarias precipitar la caída de tal sistema transitorio, cuyo papel histórico habrá sido —como el de la gran industria, descrito en *El capital*—, el agudizamiento y el esclarecimiento de las posiciones antagónicas.

⁸⁰ Exógenas a la empresa, no al modo de producción tomado en su conjunto.

⁸¹ Aunque los modos corrientes de cálculo del PNB o PIB no permiten medir correctamente este fenómeno, por razones que no cabe analizar aquí.