

MONOPOLIOS NORTEAMERICANOS Y CORPORACIONES MULTINACIONALES*

Por Jesús CAMBRE MARIÑO

Desde hace algunos años el mundo contempla asombrado el fenómeno de la degradación social en los EUA. A mucha gente le resulta increíble que en el paraíso de la prosperidad, en la sociedad más desarrollada y opulenta del planeta, puedan existir unas tensiones sociales tan formidables. Sin embargo, esas tensiones existen y han hecho surgir a la superficie situaciones aberrantes y comportamientos escapistas. El aumento incontenible de la criminalidad, el consumo desenfrenado de drogas narcóticas (especialmente entre los sectores jóvenes de la población y el personal de las fuerzas armadas) y las evasiones nihilistas o místicas a la astrología, los exotismos religiosos y ese conjunto de actitudes primitivistas y esteticistas que ha dado en llamarse "cultura *hippy*", son todos ellos signos evidentes del progresivo deterioro que está experimentando actualmente el sistema de valores en que se asienta la sociedad norteamericana.

Pero además, las tensiones internas de la sociedad norteamericana, han desembocado en una serie de conflictos de signo político que sacuden desde sus cimientos, cada vez más intensamente, la urdimbre socio-económica de los EUA. Para poder entender cabalmente las espectaculares manifestaciones de rebelión: insurrección de los negros y otras minorías étnicas, ocupación de centros docentes por los estudiantes, atentados terroristas a instalaciones gubernamentales y privadas, y toda la gama de movimientos de liberación y de protesta que han surgido últimamente en los EUA, hay que enmarcarlos dentro de las contradicciones estructurales de la sociedad capitalista.

La sociedad norteamericana de hoy está sumida en profundas contradicciones sociales, económicas y políticas. Los distintos movi-

* El artículo fue escrito meses antes de que fuera decretada la "Nueva Política Económica" norteamericana.

mientos de liberación y protesta que engendra en su seno (*Black Power, Student Power, Green Power, Women's Liberation*, etcétera), representan en su conjunto una especie de "revolución cultural" que denuncia las taras de la sociedad capitalista de consumo.¹

Los profundos cambios tecnológicos inducidos por la llamada "tercera revolución industrial", han provocado grandes transformaciones en la industria norteamericana. Como una de sus consecuencias más notables "el número de empleos no calificados en la industria ha descendido de trece millones a menos de cuatro millones, y probablemente de tres millones, en los últimos diez años". Ernest Mandel considera esto un proceso revolucionario: "Muy raramente ha ocurrido algo semejante con tal velocidad en toda la historia del capitalismo."² Las personas afectadas más duramente por la desaparición de los empleos no calificados son los negros norteamericanos. Del 15 al 20 por ciento de los jóvenes trabajadores negros están desempleados, porcentaje análogo al de la gran depresión. La observación de esas cifras permite entender el origen social y material de la rebelión negra.

Por otra parte la masiva rebelión estudiantil, o en otras palabras, la creciente radicalización de los estudiantes, tiene su origen y raíz en la progresiva degradación del trabajo intelectual. Este es absorbido por el proceso de producción industrial en una escala creciente, con lo cual se convierte en "trabajo alienado, normativizado, mecanizado y sujeto a rígidas reglas" de modo similar a como estuviera el trabajo manual en la primera y segunda revolución industrial. De esa manera los estudiantes norteamericanos están más propensos a entender la alienación social general, la necesidad de la lucha anticapitalista, y el desarrollo de una conciencia socialista, afirma Mandel.³

Se ha llegado a sostener que al capitalismo norteamericano no le queda otra alternativa que transformarse en un socialismo nacional o en un nacional-socialismo. En el primer supuesto, el estado fijaría los precios—al menos un gran número de ellos, sobre todo los más importantes— el intercambio privado y la competencia serían reducidos a papeles secundarios en ramas menores de la economía, el mecanismo del mercado libre se debilitaría, la libre empresa se reduciría, y el sector público ejercería un control muy directo y sustancial

¹ JEAN-MARIE DOMENACH, "L'explosion". *Esprit*, núm. 396 (octubre 1970), pp. 483-494.

² ERNEST MANDEL, "Where is America going?" *New Left Review*, núm. 54 (marzo-abril 1969), pp. 3-15, (en la p. 4). Trad. mía.

³ *Ibid.*, pp. 5-6.

sobre toda la maquinaria del sistema económico. En el segundo supuesto, el gobierno de los EUA mantendría más de seis millones de parados en aquel país durante largos períodos. De ese modo gobernaría contra los obreros y los sindicatos. Estos, por consecuencia, se unirían a los negros y a los jóvenes en la oposición al establecimiento. Vale decir que el gobierno estaría opuesto a la mayoría de la población y por lo tanto tendría que abandonar la regla mayoritaria ("*the majority rule*") en que se fundamenta el parlamentarismo y recurrir a la represión política. Los negros y los jóvenes, que sufren particularmente el desempleo, intensificarían su rebeldía. Para los negros eso atizaría su revolución anti-racista sobre la cual la represión sería cada vez más sangrienta. Las masas crecientes de estudiantes—idealistas y futuros desempleados— se rebelarían hasta el punto en que las universidades fuesen regidas por la policía. El mundo de los negocios compararía las posibilidades de lucro desperdiciadas, con las ventajas de poder denegar alzas salariales en un mercado de trabajo en oferta pletórica. No se puede descartar que, finalmente, la mayoría que ya no fuese aquiescente dejase de ser silenciosa y derrocara brutalmente al régimen. Como conclusión de este análisis, Serge-Cristophe Kolm considera que el capitalismo liberal próspero está condenado en ambos casos.⁴

Una de las características más persistentes que ha exhibido la economía norteamericana de la posguerra es la tendencia a la inflación crónica. Debido principalmente a los gastos e inversiones improductivas como la carrera espacial y el despliegue militar en todo el globo, el dólar ha ido perdiendo consistentemente su valor en los últimos 25 años y hoy esa moneda sólo conserva la mitad del poder adquisitivo que tenía en 1946. Además, después de cambios, el signo monetario norteamericano está sujeto hoy día a peligrosas oscilaciones especulativas, como se ha visto en diversas ocasiones siendo la más reciente la famosa "crisis del dólar" ocurrida en los mercados europeos durante la primavera de 1971.

Los problemas coyunturales de la economía norteamericana, reflejo de las contradicciones de estructura, se han ido agravando en los últimos años. A partir de 1967 la inflación se hizo rampante. Desde 1969 la economía entró en un período de clara contracción. Así, como una culminación de contradicciones, se estableció una situación paradójica: la coexistencia simultánea de una inflación continua

⁴ SERGE-CHRISTOPHER KOLM, "L'avenir du capitalisme américain", *Revue d'Économie Politique*. 80 Année, núm. 6 (noviembre-diciembre 1970), pp. 999-1028.

y un desempleo creciente. Esta situación deja perplejos a los economistas del "establecimiento". Dichos expertos siguen utilizando los instrumentos analíticos convencionales, aquellos que fueron consagrados en los años de prosperidad de la posguerra "cuando san Paul Samuelson esparció el evangelio de nuestro señor Keynes."⁵

Dowd explica el crecimiento y prosperidad de la economía norteamericana desde la gran depresión, en virtud de la gran actividad productiva desencadenada por la segunda guerra mundial, los arreglos de posguerra y el surgimiento de la Guerra Fría. "No sólo elaboramos un extenso imperio durante ese proceso, sino que también construimos lo que parecía ser una fuerza militar imbatible para mantenerlo en función."⁶ Sin embargo, a pesar de que en 1965 se inició la escalada de la guerra de Vietnam, este conflicto no estimuló a la economía norteamericana en el grado que muchos teóricos esperaban (las consideraciones morales sobre esa barbarie quedan al margen), debido a que ahora el esfuerzo bélico se concentra en un pequeño número de industrias de capital-intensivo (electrónica, aeronáutica etcétera.)

Por otra parte, la tasa de inflación ha seguido incrementándose con la consiguiente erosión de los ingresos de los trabajadores norteamericanos. La administración Nixon intentó controlar la tendencia inflacionaria por medio de la elevación de las tasas de interés y la limitación del crecimiento de la circulación monetaria. Este último mecanismo hizo descender la cotización de la bolsa de valores. Por otra parte, la elevación del interés repercutió indirectamente en el público consumidor, ya que las corporaciones pueden trasladar a los productos que ponen en el mercado el incremento de sus costos de financiamiento. El traslado de costos equivale entonces a una subida de precios: es decir, más inflación. "Dada una economía monopolística, una política anti-inflacionaria que depende de mayores tasas de interés significa que la inflación de los precios será incrementada."⁷

Datos recientes indican que las tendencias que se acaban de analizar continúan afirmándose. En mayo de 1971 el desempleo subió en los EUA al 6.2 por ciento de su fuerza laboral. Al mismo tiempo los precios industriales al por mayor, ajustados a los cambios normales estacionales, subieron el 0.4 por ciento, todo lo cual mostraba la persistencia del complejo fenómeno de la inflación coexistiendo con la

⁵ DOUG DOWD, "Watch Out: Prosperity is Just Around the Corner (Again)" *Ramparts*, vol. 9, núm. 8 (marzo 1971), pp. 35-39, (en la 36).

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*, p. 37.

recesión. En los tres meses anteriores los precios industriales al por mayor habían subido a una tasa anual del 4.8 por ciento. El conjunto de estos datos no permitía abrigar muchas esperanzas para eliminar, o cuando menos reducir, las tendencias inflacionarias de los precios para el consumidor común.⁸

* * *

La estructura de la economía norteamericana, especialmente su sector industrial, presenta desde hace mucho tiempo un alto grado de concentración. El proceso de concentración conlleva el doble aspecto del control progresivo de un mercado determinado —un producto— por una corporación, y el de la coordinación, por un sólo grupo económico, de las diferentes fases del proceso productivo, desde la obtención de las materias primas, hasta el suministro del producto terminado al consumidor. Lo anterior ilustra las modalidades clásicas de integración horizontal y vertical, estudiadas por la teoría de las llamadas formas imperfectas del mercado.

Cualquiera que sea el criterio adoptado para medir el fenómeno de la concentración del poder económico, siempre se llega a la conclusión de que un pequeño número de corporaciones tiende a controlar una fracción creciente del poder de decisión dentro de la economía norteamericana, afirma Celso Furtado.⁹ Las cien compañías norteamericanas más grandes ocupan una posición de predominio creciente en la industria de los EUA. Según el economista brasileño, en 1962 las veinte mayores corporaciones industriales disponían de activos más importantes que las 419.000 empresas más pequeñas, en un total de 420.000 empresas. Las tres empresas industriales mayores obtuvieron en 1963 ingresos brutos por un montante de 63.000 millones de dólares, tanto como los ingresos brutos conseguidos por los varios millones de agricultores de los EUA.¹⁰

El alto grado de concentración existente en el conjunto de la economía norteamericana quedó claramente establecido en el transcurso de unas audiencias convocadas en 1964 y 1965 con fines investigativos por el Subcomité de Trusts y Monopolios del Senado de los

⁸ "Jobless Rate up to 6.2% for May". *The New York Times*, 5 de junio de 1971, pp. 1, 14.

⁹ "La concentration du pouvoir économique aux États-Unis et ses projections en Amérique latine". *Esprit*, núm. 380 (abril 1969), pp. 568-582.

¹⁰ *Ibid.*, p. 570.

EUA.¹¹ Las cinco corporaciones más grandes acumulaban el 13 por ciento de todos los activos de las compañías industriales norteamericanas. Las cincuenta mayores poseían el 36 por ciento del total. Las doscientas más grandes el 57 por ciento, y las mil principales detenían el 76 por ciento. La importancia de esos porcentajes será aparente si se tiene en cuenta que en aquellas fechas había 180.000 corporaciones dedicadas a la producción manufacturera en los EUA.¹²

Si se mide el fenómeno de la concentración desde el punto de vista de los beneficios netos, después de deducidos los impuestos, se descubre que las 5 mayores corporaciones obtenían el 20 por ciento del total; las 50 mayores el 48 por ciento; las 200 mayores el 68 por ciento, y las mil principales el 86 por ciento. Alrededor del uno por ciento de todas las corporaciones industriales absorbía cerca del 90 por ciento de los beneficios netos de todas las compañías norteamericanas mientras el 99 por ciento restante sólo conseguía el 10 por ciento de la totalidad.¹³

Desde el comienzo del período de posguerra se ha registrado una fuerte tendencia a incrementar la concentración económica global. Entre 1950 y 1962 las 200 compañías más grandes han aumentado su participación en el total de los activos de todas las corporaciones norteamericanas del 49 al 55 por ciento. Las corporaciones gigantes son generalmente las que rinden mayores beneficios y esa es razón principal que fomenta la concentración. Las 200 compañías industriales más importantes de los EUA lograron en 1962 un promedio cercano al 8 por ciento de beneficios sobre el total de sus inversiones, mientras el resto de las empresas no llegaron al 5 por ciento. Una parte significativa de esta concentración creciente se debe a la elevada tasa de fusiones corporativas y a la adquisición de compañías que se viene produciendo en los últimos años. Las 200 mayores corporaciones industriales adquirieron cerca de 1.900 compañías durante el período 1950-62. Los activos totales de las compañías adquiridas se aproximaba a 14.000 millones de dólares, es decir, un promedio de 7 millones por compañía absorbida. La mayoría de las empresas "engullidas" eran grandes y prósperas, antes de producirse la absorción.¹⁴

¹¹ *Hearings Before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly: Economic Concentration*. Partes 1-4. (1 de julio de 1964-10 de septiembre 1965)

¹² DAVID MICHAELS, "Monopoly in the United States". *Monthly Review*, vol. 17, núm. 11 (abril 1966), pp. 47-53.

¹³ *Ibid.*, p. 48.

¹⁴ Una investigación financiera de 165 de esas compañías absorbidas mostró que 58 habían obtenido ganancias superiores al 10 por ciento y otras 90

El proceso de concentración económica se ha ido acelerando en los años recientes en los EUA. En ese proceso intervienen muchos factores, pero se pueden mencionar especialmente el tamaño creciente de las factorías condicionado por las economías de escala, la dimensión de los mercados, la tasa de crecimiento de esos mercados, y el número medio de factorías que las empresas deciden poner en función. La tendencia a multiplicar el número de factorías similares parece ser el principal factor de concentración. No solamente las empresas dominantes explotan un número muy grande de factorías similares, sino que además operan factorías que son por término dos veces más grandes que las de otras empresas. Por todas estas razones Furtado llega a la conclusión de que "el análisis de la estructura de la industria norteamericana parece indicar que el proceso de concentración en curso no se basa más que accesoriamente en las economías de escala de producción." A su juicio, los factores tecnológicos y económicos del proceso de integración que han sido identificados partiendo de la teoría de la empresa, no tocan el fondo del problema. "El fenómeno de concentración se realiza en nuestros días principalmente por vía de diversificación o de conglomeración, sin haber abandonado las vías tradicionales de la integración horizontal o vertical."¹⁵

Durante los últimos años, ciertamente, el proceso de amalgamación no ha consistido de manera predominante en la creación de monopolios en determinadas ramas de la industria. En vez de eso se ha producido un movimiento hacia la fusión de compañías "aparentemente del todo *inconexas*, que operan en campos de producción completamente heteróclitos."¹⁶

Los dirigentes de las grandes corporaciones capitalistas han llegado a la conclusión de que no es posible alcanzar la utilidad máxima a nivel de planta, ni siquiera a nivel de una sola rama industrial. Por esas razones, la tendencia prevaeciente en el capitalismo corporativo norteamericano es tratar de combinar las actividades económicas en diversas ramas productivas. El peculiar imperio financiero que está surgiendo como resultado de esta estrategia capitalista, constituye

las habían tenido mayores que el 7.5 por ciento en el año previo a la absorción. Es decir, eran empresas altamente rentables. Esta conclusión se desprende del testimonio presentado en las audiencias del Senado por Willard F. Mueller, director del *Bureau of Economics, Federal Trade Commission*. *Hearings, cit.*, parte 1: *Overall and Conglomerate Aspects*, pp. 125-128.

¹⁵ FURTADO, *op. cit.*, pp. 572-73.

¹⁶ MANDEL, *op. cit.*, p. 7.

una materia de investigación fascinante para los estudiosos de la economía.¹⁷

Los conglomerados económicos son corporaciones que controlan múltiples actividades productivas sin conexión y colocan en el mercado un gran número de diferentes clases de bienes y servicios.¹⁸ Su nacimiento y rápida expansión constituye la característica dominante del proceso actual de concentración del poder económico en Norteamérica. El método favorito que se emplea en el desarrollo de las concentraciones es la absorción de otras sociedades. De ese modo llegan a formarse empresas corporativas que administran una multiplicidad de industrias inconexas.

Algunos de los principales conglomerados existentes en los EUA han sido examinados en detalle en las audiencias del Senado norteamericano anteriormente mencionadas. Entre todos ellos sobresalen *Minnesota Mining and Manufacturing*, *General Dynamics*, *Olin Mathieson*, *FMC Corporation*, y *Textron*. Los activos totales de los cinco alcanzan a 3.000 millones de dólares. Minnesota Mining, aunque mejor conocida entre el público por la fabricación de cinta adhesiva ("Scotch Tape"), produce unos 27.000 artículos diferentes, que van desde cámaras fotográficas hasta ácido sulfúrico, pasando por los aislantes eléctricos, además de poseer la empresa difusora *Mutual Broadcasting System*. A la *Textron* se la considera un clásico ejemplo de conglomerado que se ha ido forjando a través de fusiones sucesivas. Originalmente era una pequeña compañía textil; en la actualidad se ha convertido en una corporación que abarca 27 divisiones diferentes, las cuales operan 133 factorías. Su principal línea de producción ahora son los helicópteros, pero fabrica productos tan inconexos como alimentos para aves, sierras mecánicas, botes de fabricación, estufas portátiles, gasómetros, zapatos, motores fuera de borda, papel de aluminio, maquinaria óptica, aceite de lino y muchos otros. *Textron* no tiene hoy nada que ver con sus orígenes textiles, y está gobernada por gente de Wall Street.¹⁹ Otros ejemplos de conglomeración son la fusión de *Xerox-CRR*, la espectacular diversificación de la *International Telephone and Telegraph Corporation* y el imperio financiero-industrial *Ling Temco-Vought* en carrera desenfrenada de absorciones.²⁰

La preocupación por el excesivo crecimiento de las corporaciones y otras formas de concentración del poder económico, hizo que el gobierno norteamericano encargase a un equipo de expertos dirigido por Phil C. Neal, decano de la facultad de derecho de la universidad de Chicago, un estudio sobre el problema. El estudio, completado en 1968, fue mantenido en secreto al principio. A mediados de 1969, un año después de su terminación, se dio a la publicidad. Los expertos proponían la aprobación de una Ley de Industrias Concentradas (*Concentrated Industries Act*) que requeriría el desposeimiento de intereses a las compañías que dominasen ciertos sectores específicos de la economía como autos, acero y computadoras. El estudio identificaba las corporaciones gigantes dentro de las denominadas industrias *oligárquicas*, es decir, aquellas donde el "poder de monopolio es compartido por unas pocas sociedades muy grandes". También recomendada el estudio la aprobación de una Ley de Fusiones ("*Merger Act*"), dirigida a los conglomerados. Esa ley debería prohibir la adquisición por compañías grandes (las que tuviesen ventas superiores a los 500 millones de dólares anuales o activos mayores de 250 millones), de empresas principales en su ramo específico de actividad.²¹

Sin embargo, las propuestas del equipo de expertos no parece que gocen del favor oficial. Los círculos gubernamentales norteamericanos se inclinan, cada día con mayor fuerza, a favorecer el gigantismo industrial y financiero con el fin de superar la competencia internacional. Maurice Stans, secretario de Comercio de los EUA, declaró recientemente en el Congreso que la formación de compañías multinacionales por las sociedades norteamericanas era un medio para que los EUA pudisen reconquistar la posición comercial dominante que estaban en trance de perder en beneficio de Alemania y el Japón. Entre las medidas que podría adoptar la administración, Stans mencionó principalmente la suavización de la ley anti-trust, los estímulos a la inversión y otras ventajas fiscales. Las compañías norteamericanas serían autorizadas a participar en proyectos combinados de investigación sin temor a violar la ley anti-trust.²²

El conglomerado, desde el punto de vista de la teoría económica convencional, podría parecer una aberración; no se apoya sobre las economías de escala ni sobre las ventajas conocidas de la integración

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Michaels, *op. cit.*, p. 49.

¹⁹ *Ibid.*, pp. 49-50.

²⁰ MANDEL, *op. cit.*, p. 7.

²¹ "Antitrust: «Let's Turn it Loose»". *Newsweek*, vol. LXXIII, núm. 22 de junio de 1969, pp. 80-83.

²² "Pour la première fois depuis soixante-quinze ans la balance commerciale des États-Unis pourrait être en déficit cette année". *Le Monde*, (27-28 junio 1971), p. 25.

vertical. Sin embargo, constituye ya la forma predominante de organización de la producción. Su fundamento se halla en la diversificación de los sectores de inversión para reducir el coeficiente de riesgo, y en la elevación de la potencia financiera para poder luchar en cualquier mercado. El conglomerado busca campos de inversión rentable a los excesivos recursos generados por las ganancias de las grandes corporaciones. Como fenómeno del capitalismo post-cíclico, busca también ponerse al abrigo de riesgos distribuyendo la inversión al azar entre un gran número de sectores productivos. Por otra parte, el conglomerado es producto de la época del consumo dirigido, en que el mercado asume la forma de acción más o menos articulada de los productores para forzar al consumidor a diversificar de una manera permanente su consumo y mantenerlo a un nivel elevado.²³

Según Mandel la conglomeración refleja realmente la creciente preocupación por los problemas "puros" de acumulación de capital. "El imperativo hoy es reunir suficiente capital y entonces diversificar la inversión de ese capital de tal modo que minimice los riesgos de declive estructural o coyuntural en esta o aquella rama, riesgos que son muy grandes en períodos de cambio tecnológico rápido".²⁴

Esta tendencia hacia la progresiva concentración del poderío económico en un reducido número de gigantescas corporaciones ha sido estudiado a fondo en un libro publicado recientemente en los EUA.²⁵ La tesis central de los autores es que la raíz del mal que viene padeciendo la sociedad norteamericana está en el *poder económico concentrado*. Esa concentración lleva a toda clase de prácticas anti-competitivas: eliminación de los competidores, elevación de costos y precios, reducción de innovaciones en los productos, etcétera. El resultado de todo ello es contraproducente para el consumidor, malo para la propia industria a largo plazo, y negativo para el conjunto de la economía norteamericana. Los EUA exhiben una clara tendencia hacia el aumento de las importaciones y la reducción de las exportaciones, debido al diferencial de costos respecto al exterior, con la consiguiente agravación de su balanza de pagos.²⁶

Datos recientes confirman la continuidad del deterioro en las balanzas comercial y de pagos de los EUA. El departamento del Tesoro

anunció a fines de junio de 1971 que sus reservas de oro habían disminuido en 357 millones de dólares durante el mes precedente. Después de siete meses consecutivos de pérdidas, la reserva del metal había descendido a 10.570 millones de dólares, su nivel más bajo en tres años. La disminución registrada en mayo 1970 a mayo 1971, se cifraba en 1.300 millones de dólares.²⁷ Por otra parte, en su deposición ante una subcomisión mixta de la Cámara y el Senado sobre la política extranjera, el secretario de Comercio norteamericano puntualizó que "si la administración no [hacía] prontamente un esfuerzo coordinado para incrementar las exportaciones, la balanza comercial de los EUA podría ser deficitaria [en 1971] por primera vez en setenta y cinco años". El secretario señaló que Alemania ya le había quitado la primera posición a los EUA en 1971 en lo que se refiere a las exportaciones de productos industriales. La participación de los EUA en el mercado mundial de esa clase de productos había descendido del 25 al 21 por ciento en el curso de los diez últimos años.²⁸

En su introducción al libro de Mintz y Cohen, Ralph Nader indica que en las sociedades complejas el ejercicio del poder gira en torno de las instituciones. En los EUA, afirma Nader, "el poder más persistente, coordinado y genérico es la institución corporativa". A pesar de las cortapisas que se le han querido imponer al poderío corporativo a lo largo de la historia norteamericana, la corporación, con su inigualable elasticidad de ceder ahora y consolidarse después, ha prevalecido siempre para fortalecer su poder. El fraude corporativo y otros delitos económicos escapan a la percepción normativa pública que se aplica a los delincuentes comunes. Todos esos delitos de las grandes empresas contra el consumidor se elevan, según la estimación del senador Philip Hart, a unos 200.000 millones de dólares anualmente. En la apreciación de Nader, esas depredaciones son parte de un "rabioso radicalismo corporativo que genera la violencia tecnológica, socava la integridad del gobierno, transgrede la ley, bloquea las reformas necesarias, y repudia un sistema de calidad competitiva."

La industria automovilística norteamericana ofrece un ejemplo clásico de concentración económica. Un reducido grupo de empresas ejerce un "oligopolio ceñido", lo que equivale a un monopolio en el mercado norteamericano, donde sólo tres compañías acumulan el 97 por ciento de los vehículos producidos en los EUA. La General Motors, Ford y Chrysler, han detentado desde 1935 alrededor del

²³ MICHAELS, *op. cit.*, p. 50; Cf. FURTADO, *op. cit.*, p. 575.

²⁴ MANDEL, *op. cit.*, p. 7.

²⁵ MORTON MINTZ Y JERRY S. COHEN, *America, Inc.: Who Owns and Operates the United States*. Nueva York, The Dial Press, 1971.

²⁶ Véase el penetrante análisis que hace MANDEL, *op. cit.*, pp. 11-14, bajo el epígrafe: "The Impact of Foreign Competition".

²⁷ "Forte diminution en mai des réserves d'or". *Le Monde* (25 de junio de 1971), p. 28.

²⁸ "Pour la première fois...". *cit.*, *Le Monde* (27-28 junio 1971), p. 25.

90 por ciento de las ventas de automóviles.²⁹ El cambio anual de diseño en los modelos de coches que efectúa la industria del automóvil se considera una práctica "desleal" destinada a "justificar" el aumento de los precios. Se sostiene también que esa práctica fue causante de la aniquilación de los fabricantes competidores de las grandes compañías. En 1921 había en los EUA 88 fabricantes independientes de automóviles. Entre 1923 y 1926, 43 firmas abandonaron el mercado. En 1935, después de los peores años de la depresión, sólo quedaban 10. En la actualidad se han reducido a 4: los "tres grandes" previamente mencionados y la pequeña American Motors. Para Snell, la razón de ese "exterminio" de los competidores estriba en que durante 1923 la General Motors inició el cambio anual de diseño en sus modelos de coches. Como resultado, la industria automovilística norteamericana está "monopolizada colectivamente."³⁰

Para captar el funcionamiento del mecanismo del cambio de diseño en la erradicación de la competencia, hay que tener en cuenta que los "tres grandes" gastaron 1.560 millones de dólares en cambiar sus modelos de 1969. Sin embargo, la oficina de estadísticas laborales (Bureau of Labor Statistics) informó que se había producido una reducción neta en mejoras de funcionamiento por valor de 3 dólares por automóvil del año 1969. Eso significa que los "tres grandes" dilapidaron más de 1.500 millones de dólares en cambios ficticios de sus modelos para que estos resultasen "nuevos y diferentes" sólo en apariencia.³¹ Con los cambios estilísticos cada año, los productores ofrecen a los clientes la ilusión de progreso. Sin embargo, las compañías "evitan la necesidad de adoptar mejoras tecnológicas que reducirían los gastos de mantenimiento o los costos iniciales de compra" del vehículo.³²

El resultado de la masiva inversión anual en cambiar los modelos es cerrar el paso a la competencia. Se calcula que para poder entrar a competir en la industria automovilística, en 1970 le costaría a una compañía 779 millones de dólares. Los costos de la capacidad de

²⁹ BRADFORD C. SNELL, "Annual Style Change in the Automobile Industry as an Unfair Method of Competition". *The Yale Law Journal*, vol. 80, núm. 3 (enero de 1971), pp. 567-613. El reparto del mercado en 1969 fue como sigue: General Motors 53.7 por ciento; Ford 26.3 por ciento; Chrysler 16.9 por ciento; American Motors 3.0 por ciento. Los "tres grandes" seguían dominando el 96.6 por ciento del mercado en el primer semestre de 1970.

³⁰ *Ibid.*, p. 569.

³¹ *Ibid.*, p. 576.

³² *Ibid.*, p. 593.

cambio de diseño se estiman en 724 millones de dólares, algo más del 90 por ciento de la cifra de inversión total. Todo esto constituye una barrera "artificial" para cerrar el paso a los posibles competidores en la industria del automóvil, aunque los "tres grandes" rechazan ese planteamiento.³³

Otro ejemplo de concentración económica lo ofrece la industria petrolífera. En 1968, solamente 12 grandes compañías petroleras obtuvieron el 20 por ciento de todas las utilidades obtenidas por las 2 250 mayores compañías norteamericanas que fueron investigadas por el First National City Bank de Nueva York.

El poder económico concentrado permea la esfera política, condicionando las decisiones del más alto nivel y haciendo de las magistraturas norteamericanas meros apéndices de los intereses corporativos. En un artículo aparecido el 25 de junio de 1969 en el periódico *The Wichita Eagle*, les decía el periodista Ted Brooks a los grandes consorcios petroleros: "En el nivel corporativo ustedes obstaculizan nuestros tribunales con su resistencia a pagar impuestos. Ustedes subvierten los intereses de nuestros políticos con donaciones que nosotros no podemos igualar. Vuestro dinero tuerce nuestro proceso legislativo. Nuestros funcionarios son constantemente advertidos que aquellos que hacen vuestro juego logran mayores recompensas que los que sólo actúan en el interés público..."³⁴ Esas expresiones constituyen una verdadera requisitoria contra los manejos y extorsiones del gran capital corporativo. Por eso Townsend no vacila en afirmar que "lo que resta de la Norteamérica libre está siendo engullido por unos centenares de corporaciones monstruosas."³⁵

El excesivo poder económico detentado por las gigantescas corporaciones, en muchos casos conglomerados financiero-industriales, mediatizan en beneficio de sus intereses particulares las decisiones de la política económica de los EUA. Así contribuyen a agudizar drásticamente las contradicciones del sistema económico norteamericano.

Los grandes consorcios ejercen su presión en múltiples sectores de la economía. Las instancias más sobresalientes se hallan sin embargo en el sector petrolero, y en las industrias de la electrónica, la aeronáutica y el armamento, fuertemente ligado al aparato militar.

Los consorcios petroleros manipulan por medio de cabildos legis-

³³ *Ibid.*, pp. 588-591.

³⁴ "A Letter to Major Firms", citado por Robert C. Townsend, "The Root of all Evil-Concentrated Economic Power". *The New York Times Book Review* (30 de mayo de 1971), p. 11.

³⁵ *Ibid.*, p. 12.

lativos el sistema de cuotas de importación de crudos, para conciliar sus inversiones que han efectuado en las distintas zonas extranjeras productoras de petróleo. El resultado de este juego de intereses es que los norteamericanos tienen que pagar más cara la gasolina que consumen, lo cual se traduce en enormes ganancias para las corporaciones petroleras.

Las demás industrias que se han mencionado, muy interrelacionadas entre sí por el procedimiento de conglomeración, ejercen el mismo sistema de presiones indirectas. Principalmente esas presiones se ejercen a través de los servicios armados, para conseguir fabulosos contratos de fabricación de armamento y otro material bélico. Muchas veces ese armamento resulta innecesario e inservible. Todo ello lleva a múltiples casos de colusión en el llamado *Military-Industrial Complex*.³⁶

Los gastos militares de los EUA absorben una masa ingente de recursos sin finalidad productiva alguna, en último análisis. Esos recursos tienen que ser desviados de las actividades socialmente productivas (educación, sanidad, vivienda, obras públicas, etcétera) para dedicarlos a la fabricación de helicópteros, aviones, submarinos y napalm. Aunque la norteamericana sea una sociedad rica y esté generosamente dotada de recursos, no lo es tanto como para atender a plena satisfacción y simultáneamente las demandas sociales y la voracidad del insaciable aparato militar.

SANE, una institución cívica que busca la “desmilitarización de la sociedad norteamericana”, publicó recientemente un alegato en el que se afirma que los EUA tienen una “solitaria”. Desde 1946, “los militares han devorado más de 1 000 000 000 000 de dólares” en recursos públicos norteamericanos. Actualmente se calcula que el militarismo EUA engulle 210 millones de dólares cada día. El 61 por ciento de los recursos fiscales del gobierno federal norteamericano está destinado a los gastos y obligaciones militares.³⁷

³⁶ Decía el presidente Eisenhower sobre este asunto: “If we are going to solve this particular problem, we have got to recognize that the nation's resources are not unlimited. The Congressmen who sees a new defense establishment in his district; the company in Los Angeles, Denver or Baltimore that wants an order for more airplanes; the services which want them; the armies of scientists who want so terribly to test out their newest views; put all that together and you have a lobby.” *The Wisdom of Eisenhower*. *The New York Times*, (20 de junio de 1971) Sección 4a., p. 13.

³⁷ “America has a tapeworm”. *The New York Times*, (20 de junio de 1971), Sección 4a., p. 14.

Además de los cuantiosos recursos económico-financieros absorbidos por el enorme aparato militar y sus colaterales: la investigación científica de aplicaciones bélicas (cohetería y balística intercontinental, armas atómicas, químicas y bacteriológicas, etcétera.) y la aeronáutica espacial (la conquista del espacio, la famosa carrera a la luna), esas actividades estériles desde el punto de vista social han estado ocupando durante la última década más de la mitad de los recursos humanos de los EUA en el campo de la investigación y el desarrollo.

De ese modo, al gobierno le queda poco dinero para invertir en los servicios sociales indispensables. La decadencia de las ciudades norteamericanas es notoria y muchos de los servicios públicos se hallan al borde del colapso.³⁸ Eso no es simplemente un problema de política errónea por parte de los administradores públicos, afirma Mandel, sino una expresión de tendencias del sistema capitalista: la creciente socialización de los costos indirectos de producción. “Los capitalistas desean crecientemente que el estado pague no sólo por los cables eléctricos y las carreteras, sino también por la investigación, el desarrollo, la educación y la seguridad social.” Pero las corporaciones no están dispuestas a que se incremente la tributación para financiar esos servicios. Si tuvieran que pagar los impuestos necesarios para sufragar esos gastos, no habría realmente “socialización de costos.”³⁹

Los integrantes de SANE, entre los que se cuentan profesores, escritores, y otros intelectuales preocupados por el porvenir de la sociedad norteamericana, concluyen en su alegato que “no puede haber cambio de prioridades nacionales, ni restauración de la salud y vitalidad de la nación, a menos que se reduzca el parásito a proporciones manejables.”⁴⁰

No debe quedar duda alguna respecto a la estrecha ligazón que existe, una especie de simbiosis o parasitismo mutuo, entre el gran capital de los consorcios corporativos y el aparato militar norteamericano. Ambos se apoyan mutuamente para exprimir al conjunto de la sociedad de los EUA, especialmente sus clases trabajadoras y sus minorías étnicas. Pero el famoso “complejo militar-industrial” del que se habla desde los tiempos de Eisenhower, no limita su campo de acción al territorio geográfico de los EUA. Ese binomio, al que seguramente cuadraría mejor el trinomio “militar-industrial-banca-

³⁸ *Ibid.*

³⁹ MANDEL, *op. cit.*, p. 11.

⁴⁰ “America has a tapeworm”, *cit.*

rio", es el principal beneficiario y sostenedor de la relación imperialista que se ha ido estableciendo en el llamado "mundo libre" después de la segunda guerra mundial.

Por otra parte, el surgimiento de la "corporación multinacional", como la forma principal de organización del capitalismo monopolístico en la actualidad, ilustra dos cosas: una competencia internacional más fuerte y una mayor concentración internacional del capital.⁴¹ Esta interpretación de Mandel ha sido recientemente confirmada por el propio secretario de Comercio de los EUA, como se ha visto en páginas anteriores, cuando recomendó la creación de compañías multinacionales para conservar la posición dominante de los EUA en el conjunto de la economía mundial. En medio de crecientes dificultades internas, y ante el deterioro de la posición hegemónica privilegiada que ha disfrutado en los últimos 25 años el capitalismo norteamericano en el ámbito internacional, el Congreso se interroga sobre la verdadera posición que ocupa hoy en el mundo la economía de los EUA. Estimamos que todo este proceso resultará de mayor interés si se lo observa desde una perspectiva latinoamericana.

La "empresa multinacional conglomerada" resulta en la acumulación de un ingente poder económico que rebasa las fronteras de los estados nacionales. Las decisiones de estrategia económica de esas corporaciones multinacionales afectan frecuentemente de manera adversa los intereses vitales de los países donde efectúan sus operaciones extractivas, industriales o mercantiles. Sin embargo, el poder decisivo último de la corporación multinacional radica, por encima de las fronteras de las naciones en que opera, en el centro financiero donde se halla radicada la casa matriz. Todo ello crea un conjunto de relaciones dependientes que mediatizan, a través de múltiples presiones la política económica de los países penetrados, especialmente los del llamado "Tercer Mundo". Las débiles estructuras socio-políticas de los países subdesarrollados, resultan impotentes para resistir las extorsiones de los consorcios multinacionales. Estos gigantes económicos se mueven bajo la protección política, diplomática y militar que les otorga la maquinaria imperial. Además, la vieja táctica del *divide et impera* se utiliza para fomentar la desunión nacional en los países penetrados. Las oligarquías nacionales son reclutadas para el servicio de los intereses del imperio; pasan así a integrar el esta-

⁴¹ ERNEST MANDEL, "The Laws of Uneven Development". *New Left Review*, núm. 59 (enero-febrero 1970), p. 28.

mento gerencial de empresas filiales dependientes de las grandes corporaciones multinacionales. Los componentes de esas oligarquías, convertidos en meros administradores de empresas que originariamente fueron de su propiedad pero cuya dirección real está ahora en otras manos, conservan así la ilusión de su independencia económica. En realidad, los sectores claves de la economía de sus respectivos países se hunden progresivamente en una situación dependiente. De ese modo se va cerrando el círculo del imperialismo económico; éste, fuera del campo socialista, alcanza ya una escala planetaria como manifestación suprema del capitalismo.

El proceso expansivo del capitalismo imperialista también agudiza y agranda las contradicciones inherentes a ese sistema socio-económico; esas contradicciones alcanzan asimismo una dimensión planetaria. A pesar de la ligazón existente en el plano financiero entre los distintos capitalismos "nacionales", también es cierto que han surgido situaciones conflictivas entre las diferentes potencias capitalistas. Esas situaciones se derivan de las desiguales tasas de rentabilidad de la inversión, lo cual estimula los movimientos de capital hacia los países prometedores de una mayor rentabilidad marginal. Esta tendencia explica, en gran parte, las crecientes dificultades de la balanza de pagos e incluso de la balanza comercial que vienen experimentando los EUA en los últimos años. Muchos subsectores de la industria norteamericana (siderurgia, construcción naval, máquinas herramientas, aparatos eléctricos, textiles, automóviles, etcétera), están dejando o ya han dejado de ser competitivos en el mercado internacional frente a los productores de Europa Occidental, especialmente de Alemania y Japón. Sectores claves de la industria norteamericana se ven así desplazados de mercados que antes dominaban ampliamente en los EUA. Ciertos productos extranjeros, especialmente acero, automóviles y textiles, están invadiendo incluso el mercado interno norteamericano.

Todos esos factores contribuyen a ensanchar la crisis que sacude actualmente a la sociedad norteamericana. La pérdida de dinamismo en la industria de los EUA frente a sus competidores extranjeros, afecta crecientemente a las clases trabajadoras de aquel país al aumentar el desempleo. Por otra parte, el persistente proceso inflacionario que viene padeciendo la economía norteamericana desde la segunda guerra mundial, provoca la disminución real de los salarios percibidos por los obreros de los EUA. A su vez las expectativas de futuro de los millones de estudiantes norteamericanos se oscurecen cada día más ante el marasmo de la economía.

La suma de contradicciones que entraña el imperialismo capitalista, genera un cúmulo de situaciones conflictivas tanto en el orden interno de cada estado capitalista, principalmente los EUA por el más destacado de ellos, como en el ámbito internacional. Todos esos factores no dejarán de tener consecuencias deteriorantes para la estructura imperial del mundo capitalista al radicalizarse las tensiones internas y externas. Ello permite contemplar la evolución futura de los países subdesarrollados desde una perspectiva más favorable a los cambios. Y también a su liberación de la dependencia que hoy padecen.