



«En América Latina se está produciendo una modificación en las prioridades de los inversionistas extranjeros. En efecto, el sector clave hasta hace unos años fue el de las materias primas, minerales y petróleo». (En la foto, la refinería de Amuay, Venezuela, una de las mayores del mundo.)

La Rolls Royce es un buen ejemplo para comenzar. Tenía la gloria, la tradición, el escudo. Parecía estar apuntalada por la firmeza del Imperio. Pero el hierro del mecanismo no es la apariencia de las cosas. Los impresionantes Rolls, es decir, el sector automovilístico no era nada más que un sector relativamente modesto en el contexto general de la empresa. Así, por ejemplo, sus secciones de Atomos o Turbinas de Gas eran mayores que aquél. En síntesis, de los 87.970 empleados de la industria, nada menos que 55.000 están dedicados a esta última especialización. Técnicamente, por tanto, la empresa tenía esa cierta intangibilidad de lo perfecto. Tanta, que insistió en combatir, en precios y calidad, en el interior del mercado estadounidense. Ustedes han visto en las páginas de TRIUNFO los resultados: los prototipos estaban mal calculados, los precios eran superiores a lo contratado. Era la bancarrota y la crisis.

Un hecho, en primera aproximación, destaca en esa gigantesca ba-

**ENRIQUE
RUIZ
GARCIA**

LA ESTRUCTURA DEL CAPITALISMO MULTINACIONAL

talla tecnológica y multinacional que hoy preside, como una forma nueva de imperialismo, dominio y desarticulación, la vida económica del mundo. En efecto, como organización industrial, la Rolls Royce no era ni es comparable con sus posibles competidoras. En suma, su estructura no es la de las gigantes corporaciones estadounidenses.

En 1969, la Rolls Royce ocupó el puesto número 93 entre las primeras 200 grandes industrias del mundo —excluidas las estadounidenses, bien entendido— y su cifra de ventas en ese año fue de 718,4 millones de dólares. He aquí, para 1969, el rango y cifra de ventas de las primeras industrias americanas:

R.		MILLONES DOLARES
1	General Motors.....	22.755
2	Standard Oil.....	14.091
3	Ford Motor.....	14.075
4	General Electric.....	8.381
5	Chrysler.....	7.445

Es necesario llegar a la empresa número 137 de los Estados Unidos.

entre las primeras 500, para encontrarse con una cifra de ventas del mismo carácter que la Rolls Royce: la Hércules. Baste considerar que la «pequeña» industria electrónica del actual subsecretario de Defensa de los Estados Unidos, mister Packard, tiene una cifra anual de ventas próxima a los 270 millones de dólares.

Por si fuera poco, y ello es patente, Galbraith ha demostrado otro aspecto capital del proceso: la colaboración que presta a la organización industrial estadounidense el gigantesco presupuesto militar. En su libro «The New Industrial State» —página 310— afirma Galbraith que el Departamento de Defensa facilita el desarrollo planificado del sistema. Proporciona, dice, los contratos de largo plazo y favorece la inversión de capital en los sectores de la tecnología avanzada y, todo ello, sin riesgos en las fluctuaciones de los precios. ¿Qué decir? Que la protección se ejerce, por tanto, a unos niveles que permiten un desarrollo que proporciona la otra cara, en su sentido estricto, de la empresa-libre, pero sobre la cual se articula dialécticamente, todavía, ese nuevo modelo de capitalismo de Estado. La industria militar y el presupuesto definen, por su estrecha vinculación, una nueva técnica de la organización económica capitalista contemporánea.

John Kenneth Galbraith ha demostrado ese aspecto. Es no menos cierto que, consecuencia de ese hecho, las industrias pueden permitirse el lujo —lo que no pudo hacer y originó la crisis de la Rolls Royce— de elevar constantemente los presupuestos de sus prototipos. El mecanismo defensivo y proteccionista del Departamento de Defensa permite, en última instancia, que los precios de un avión se dupliquen entre la primera oferta y la salida de la fábrica. Esto, que constituyó una catástrofe en Inglaterra, es un elemento de rutina en la organización industrial-militar de los Estados Unidos, como ha demostrado, con cifras verdaderamente impresionantes, el senador Proxmire.

La estructura internacional del poder industrial

Otros dos factores proporcionan a las corporaciones americanas su singularidad esencial: la presencia de un mercado interno que por su volumen y capacidad de adquisición es, en realidad, un mercado casi supranacional y, a la vez, la dilatación y expansión de las empresas hacia todos los continentes.



«Se educa —ha dicho Galbraith con una terrible lucidez— para la General Motors».



«El incremento de las inversiones americanas en Europa ejemplifica, desde el ángulo monetario el despegue». (En la foto, McNamara, presidente del Banco Mundial.)

LA ESTRUCTURA DEL CAPITALISMO MULTINACIONAL

Algunas cifras pueden revelar las magnitudes.

ACTIVIDAD EXTERIOR DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN 1969

Actividad externa en relación con el conjunto de las ventas de la empresa	Números de empresas
El 50 por 100 o más	En el caso de 11
Del 40 al 50 por 100	En el caso de 20
Del 30 al 40 por 100	En el caso de 34
Del 25 al 30 por 100	En el caso de 15
Del 10 al 25 por 100	En el caso de 199

El esquema es suficientemente explícito. Proporciona, al nivel de los gigantes, dimensiones de poder realmente considerables. En los sectores de vanguardia la penetración es masiva y dominante, no solamente en los países en vías de desarrollo, sino en los industriales. Consideremos, por ejemplo, dos caracteres, ya relativizados, de lo cotidiano: las medicinas de primera importancia y las máquinas computadoras.

En orden al primer punto —las medicinas de primera importancia—, un informe muy reciente de la OCDE señalaba que el 30 por ciento eran de origen americano en la República Federal; el 30,6, en el Japón; el 48, en Francia; el 51,2, en Inglaterra; el 40 por 100, en Italia; el 43,1, en Suecia. Al final de 1969 las grandes industrias electrónicas estadounidenses ocupaban un lugar predominante en el área

de los computadores, zona clave de la tecnología avanzada. La I. B. M. ha tenido en 1970 una cifra de ventas de 7.504 millones de dólares, con más de 1.000 millones de dólares de beneficios después de los impuestos. La capacidad de financiamiento de esos grupos poderosos, instalados en una estrategia internacional, es ostensible.

LA DISTRIBUCIÓN DE MÁQUINAS COMPUTADORAS A FINALES DE 1969

Estados Unidos.....	70.000
Japón.....	5.800
República Federal Alemana.....	5.750
Inglaterra.....	5.600
Francia.....	5.010
Italia.....	2.500
Canadá.....	2.400
Holanda.....	650

Podría decirse que nos encontramos ante un fenomenal movimiento de concentración industrial y tecnológica a escala del planeta. El mecanismo es interno y externo. Ya en 1962 los activos netos de las veinte mayores corporaciones manufactureras de los Estados Unidos era parecido al de 419.000 industrias menores de un conjunto total de 420.000. En su contrapartida externa, las filiales o sucursales americanas en otros países exportan, en conjunto, más que el total de las exportaciones de los Estados Unidos. Ese extraordinario proceso facilita, pese a todo, y en mayor medida por la revolución tecnológi-

ca, la estrategia común de esos grandes conglomerados internos-externos, ya que, como es obvio, son las filiales las que determinan en buena parte, el proceso de importación de muchos países, estas, sus necesidades. El problema real de la independencia está constituido, en mi opinión, por un solo hecho: por la capacidad de elegir la ley de prioridades de carácter nacional en cada momento; es decir según un plan que contemple la transformación real de la sociedad.

Diríase que, en muchos casos, esa situación no es posible o, por la diferencia específica de las estructuras industriales o financieras en contradicción, extremadamente inviable. En síntesis, la estrategia del desarrollo se establece, en lo más de los casos, imperialmente. «Se educa —ha dicho Galbraith con una terrible lucidez— para la General Motors». Ciertas reformas educativas se contemplan, en grandes líneas, desde esa perspectiva. No como una verdadera modificación revolucionaria, sino como un ajuste necesario a esos nuevos niveles.

Debe añadirse que, sobre todo en los últimos años, las inversiones externas están siendo apoyadas por una impresionante expansión bancaria y financiera de los mayores Bancos estadounidenses en cada país. De esa manera el proceso se acelera incorporando el ahorro nacional a la estrategia internacional de los conglomerados multinacionales.

Frente a esta proyección se suele responder diciendo que de manera no menos concreta, y cada día estas grandes empresas integran un porcentaje creciente de ejecutivos, directores y personal medio-bajo nacional. Objetivamente, es cierto. La Pepsi-Cola opera en 111 países y posee 512 fábricas fuera de los Estados Unidos. En las Filipinas, por ejemplo, es la doceava industria del país a la hora fiscal y emplea solamente dos personas de la empresa matriz. Pero, ¿puede decirse seriamente que en la estrategia del desarrollo filipino podría pensarse que una industria de ese tipo ocupara un papel tan predominante? La existencia de una mayoría de personal nacional empleado no modifica, en ningún caso, la estrategia global de aquella o aquellas industrias.

Las inversiones exteriores y la potencia de los grupos

Los técnicos del Mercado Común señalan «que es la ausencia de verdaderos conglomerados europeos, con palabras de Heyman, lo que permite la penetración de las empresas americanas».

el secreto de

Schhh...

Una copa. Y en la copa el secreto de Schhh.

Tónica pura, sola, opalescente y sobre todo viva. Escuche. Usted entiende el lenguaje de su tónica: Schhhhhhhhhh...

Cantan las burbujas en el borde del vaso anticipando su sabor seco, agudo, vigoroso, sutil y refrescante.

Un secreto que guarda para usted Tónica Schhh...

tónica

Schhh...

¡usted ya sabe!



LA ESTRUCTURA DEL CAPITALISMO MULTINACIONAL

Algunos ejemplos son válidos. La Montedison controla el 80 por 100 de los productos químicos italianos, pero representa solamente el 15 por ciento de la producción de ese sector en el Mercado Común. Un coloso alemán del acero como Thyssen-Rheinrohr (que produce el 25 por 100 de la República Federal) sólo implica el 10 por 100 de la producción de la Comunidad, y la Fiat, exponente superior de la producción automovilística de Italia —el 80 por 100—, apenas si llega al 22 por 100 de la fabricación de los Sels.

El incremento de las inversiones americanas en Europa ejemplifica, desde el ángulo monetario —ahora apoyado por la estructura de cadenas de Bancos instalados «in situ», el despegue. En efecto, las inversiones americanas en Europa Occidental en 1958 —fecha de iniciación del Mercado Común— ascendían a 6.905 millones de dólares. En 1967 excedían de los 21.000. En ese mismo año, el total de las inversiones americanas en el mundo se elevaba, según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, a 122.292 millones de dólares.

Ateniéndonos a ese dato oficial —que incluye todos los activos, pero excluye el oro—, cabe añadir que la inversión externa representa sólo los dólares situados fuera del país, pero no el adicional valor de capital que esas empresas controlan. Considérese que la producción de bienes y mercancías de esas empresas, sólo en el año 1966 supuso una cifra de 110.000 millones de dólares. Este enorme poder permite a esas grandes organizaciones la elección de sus propias prioridades, lo que facilita la entrada en juego de un capitalismo supranacional que no sólo explota, interviene y obtiene unos beneficios considerables, sino que por la naturaleza científica de la revolución tecnológica —que controla y domina— viene a determinar, en gran parte, el rumbo económico a seguir. Se reproducen así, en los países en despegue o en vías de desarrollo las anomalías patéticas y dramáticas de la explosión del motor, por tomar un ejemplo de mil, en urbes casi rurales que llegan a la edad de la contaminación atmosférica sin haber pasado antes por las etapas del desarrollo, el cambio cualitativo y la democratización del poder político.

La aceleración científica, con el fenómeno derivado del rápido envejecimiento cíclico del utillaje, facilita la denominación de los grupos que operan internacionalmente y se desenvuelven, al tiempo, en distintos países y frentes. Decir que pueden organizarse, de la nada, organizaciones de ese tipo parece,

cuando menos, apresurado. La verdad sería, al contrario, de signo distinto: la desarticulación de los centros nacionales de decisión cuando no se aplica, como respuesta, una ley de prioridades socialista.

En América Latina se está produciendo una modificación en las prioridades de los inversionistas extranjeros. En efecto, el sector clave hasta hace unos años fue el de las materias primas, minerales y petróleo. Actualmente es el sector industrial y, dentro de él, todas sus vanguardias tecnológicas y comerciales. Ello hizo posible —revelo en mi libro «América Latina, hoy: Anatomía de una Revolución», que en 1966, último dato riguroso sobre ese tema, las filiales estadounidenses exportaran, ellas solas, 4.500 millones de dólares de productos, es decir, el 35 por 100 del total de las exportaciones. Si se tiene en cuenta el control financiero que se ejerce sobre la comercialización internacional y el transporte de esas mismas mercancías la cifra será mucho más seria. Pero si se trata de los productos manufacturados el control es, en orden a las exportaciones latinoamericanas, del 41 por 100.

Se dice, de igual forma, que las compañías americanas en Latinoamérica impidieron la importación de 4.790 millones de dólares en el mismo año, o lo que es lo mismo, una salida de divisas por el mismo valor, si esos productos hubieran tenido que comprarse fuera. Pero en su mayor parte se trata de productos establecidos por la estrategia del consumo de las grandes corporaciones. De no ser así, ¿no cabría hablar de otro género de importaciones a tenor de las prioridades del desarrollo popular real?

Es patente que la revolución tecnológica ha creado unas circunstancias nuevas en el desarrollo industrial que no cabe eludir con el planteamiento de la rueda manual de Gandhi, pero cuyas condiciones objetivas si cabe definir para establecer la respuesta política adecuada, es decir, la política industrial y la política social que corresponda con las verdaderas necesidades de los pueblos y no de tres docenas de corporaciones multinacionales. Por tanto, si el signo de la tecnología es el de la concentración supranacional, el marco político de la época no puede ser el de la guerra, más la industria como derivado de aquella, sino la socialización de los medios y la democratización total de las formas. La paz no puede ser otra cosa que la transformación revolucionaria de un sistema que, en las medidas actuales, produce el Vietnam en función de sus programas industriales. Es obvio, en consecuencia, que su funcionamiento es anómalo. ■ E. R. G.

La Capilla Sixtina

MI CONFESION

Un corresponsal me pide explicaciones sobre el tono de La Capilla Sixtina: «¿No cree usted que la ironía y el sarcasmo son lujos en los tiempos prohibidos que seguimos atravesando?». Suelo ser muy sensible ante este tipo de ataques. Nada hay más descorazonador que hacer equilibrios al borde del abismo para que después te digan que estas tonterías no se hacen. Me he tomado media botella de «whisky» de importación y he conseguido ver las cosas en su sitio. He aquí una frase hecha que siempre me ha desconcertado. ¿Cuál es el sitio de las cosas?

Este país está grave y, por lo tanto, es un país grave. Me he planteado, ya dispuesto a echar piedras sobre mi propio tejado, confesar mis errores de hechicero cultural y revelar que este tono irónico y sarcástico lo recibí, en un 50 por ciento, a través de mi formación en las escuelas especiales de la CIA y el 50 por 100 restante, condicionado por mi praxis de intelectual pequeño burgués, francotirador, aliado por el mercado singular de mis singulares productos culturales, piojoso, una calamidad, una calamidad histórica, eso es lo que eres, me he dicho mientras el crepúsculo se aplomaba sobre el barrio de Argüelles y las fritangas de las tapas subían hasta mi ventana con más olor a muerto que de costumbre.

Después he intentado localizar a mi amiga Encarna, la modelo, para que me diera su opinión, sin falsa piedad amistosa; pero no estaba. Mi amiga tenía pase de moderos de trajes de baño y no he podido contar con su inapelable sinceridad en estas horas de tribulación.

Un intelectual —he pensado en voz alta— es lo más abyecto que hay en este mundo. Y si el intelectual se llama a sí mismo progresista, mucho más. Y si intenta comportarse como tal, aún más, porque intenta despistar sobre sus reales condicionamientos de clase y perpetúa, de una u otra manera, la supervivencia de la cultura burguesa. Y si en tiempos prohibidos utiliza la ironía y el sarcasmo, merece ser fusilado por integrado o por retrasado mental.

Tal era mi exaltación, que algunos viandantes se han parado para contemplar mi dislocado monólogo. Al llegar a la escurialense plaza de la Moncloa, los colores goyescos de las afueras lejanas me han distraído y este vencimiento aún me ha exasperado más, porque ha revelado el morbo del esteticismo que me corroe, síntoma evidente de una conciencia pequeño burguesa en-

frentada a la realidad como si fuera una sucesión de epifenómenos sin pasado histórico, sin operatividad histórica.

Confieso que me he metido en un bar y, tinto tras tinto, he recuperado los fantasmas etílicos de cualquier adolescente sensible y virgen. Cuando el chuzo del sereno marcaba la hora del regreso a casa, yo cantaba desesperadamente una canción inconcesable en las páginas de una revista tan grave y seria como esta, si no fuera por ese enloquecido Chamorro (le llaman «el obscuro pájaro de la noche») y por este miserable pequeño burgués, que comete la osadía de sublimar su vanidad cada semana mediante la firma de una sección fija.

El reformista que hay en mí ha aprovechado la ocasión para decirme al oído: «¿Y si firmaras con seudónimo? De esta manera publicarías, cobras y no te envanece».

Pero he tenido el suficiente valor para rechazar la tentación.

No; no, firmaré para hacer evidente cada semana mi felonía. Llevaré hasta el final la ignominia de mi vanidad burlona y engreida. Será un acto de expiación.

Al llegar a casa he vuelto a reparar el correo. En la soledad de mi alcoba de viudo he abierto las cartas con impaciencia masoquista, en busca de nuevos correctivos morales que me ayudaran en mi expiatorio camino. Pero me he encontrado seis o siete amenazas, más o menos en el estilo de costumbre: se me advierte que no llegaré a viejo y que soy agente del mal, del diablo, del oro de Moscú, de la internacional de masones y pedreastas.

—¿En qué quedamos?

He gritado algo mosca. Mi grito ha debido ser lo suficientemente fuerte como para que Encarna se despertara y subiera en salto de cama a ver qué me pasaba. La he explicado la cuestión. Ha leído las cartas. Todo su comentario ha sido un mohín de contrariedad.

—Pero dime qué te parece todo esto, chica.

—Los que le dicen que usted es un integrado tienen razón, pero no es el momento de decirlo, porque va bien que usted siga metiéndose con los que le acusan de ser todo lo contrario.

Le he regalado a Encarnita II Principe, de Maquiavelo, y las obras completas del P. Mariana. Yo me he puesto a leer Alicia en el país de las maravillas y jamás me he sentido tan identificado con ningún héroe literario.

SIXTO CAMARA