

«El desarrollo de las multinacionales nos lleva a un replanteamiento total de una serie de ideas: sobre el Estado, el poder, el dinero, la planificación, las nacionalidades, la lucha obrera, el comercio exterior. Todo lo que los políticos siguen entendiendo por estas palabras se ha tornado. Desde el siglo XVIII, el mundo no ha sufrido tantos y tan profundos cambios como en estos últimos años».

MICHEL BOSQUET

—colmo de la estucia— una fábrica irlandesa que produce neumáticos radiales por encargo de una firma americana es propiedad de la firma austriaca Semperit, la cual está controlada por la firma franco-belga Kléber-Colombes, que se halla, a su vez, bajo el control de la firma francesa Michelin, cuya sede está en Basilea (Suiza).

El tráfico de influencias

«Cuando les hablen de "luchas de gigantes", muéstrense un tanto escépticos: los auténticos gigantes no luchan entre sí; es demasiado arriesgado. Sus conflictos se solucionan sin roces en torno a una mesa de discusiones. Así, por ejemplo, la Shell está comprometida en veinticinco operaciones conjuntas y la Standard Oil of New Jersey (Esso), en treinta y cinco con otras compañías petroleras; así también las multinacionales americanas y sus supuestos competidores europeos están comprometidos en más de cuatro mil operaciones conjuntas, es decir, tres veces más que las operaciones de este tipo en que están actualmente empeñadas las compañías europeas».

La imagen, muy poco conforme a las representaciones habituales, que se desprende de estos datos es la de una oligarquía mundial: está compuesta por varios centenares de grandes firmas, cuyos managers (entre los que hay que contar, como veremos más adelante, a los nuevos «managers» soviéticos) salen de las mismas escuelas, proceden del mismo medio social, profesan las mismas ideas y persiguen los mismos objetivos con los mismos medios. Estas firmas se disputan, es cierto, los mercados, pero sin recurrir nunca a la guerra comercial y de precios. Las armas que utilizan unas contra otras son más bien la novedad y la imagen del producto, creada y sostenida mediante costosas campañas publicitarias; la extensión de las redes comerciales, sobre todo por los intentos constantes de sobornar a los revendedores y concesionarios de las otras marcas; el tráfico de influencias, decisivo, rentable e in-

«S» I ustedes pasan revista al centenar de títulos que, en el espacio de un año, se han consagrado a las multinacionales, se encontrará con que en ellos no se tratan tales aspectos fundamentales. Tampoco los verá tratados en el estudio "exhaustivo" de varios miles de páginas que la Fundación Ford y la IBM han encargado a la Universidad de Harvard. Los grandes patronos están repitiendo a este respecto una operación que les salió bien en relación con la crisis urbana, el crecimiento, la contaminación, la "calidad de vida": se trata de la operación "ahogamos al pez". Los grandes patronos encargan a sus Fundaciones, a sus Business Schools, a sus Universidades de «élite», miles y miles de páginas de jerga técnica para ahogar nuestra voz, la de los sindicalistas y obreros, que hemos sido, sin embargo, los primeros en levantar la liebre, y que llamamos al pan pan y al vino vino. Es lo que ellos denominan "elevar el tono del debate".

«Del mismo modo en que sustituyeron hábilmente por el concepto abstracto de "polución" esa realidad tangible que son sus industrias química, metalúrgica, petrolera, que envenenan primero a los obreros que trabajan en ellas, luego a los habitantes de las ciudades y por último a la fauna marina, tratan ahora esos mismos patronos de sustituir por el concepto de "Firma multinacional" esa otra realidad que son la Michelin o la General Motors, la IBM, o la Saint-Gobain, que organizan la explotación a escala planetaria, emplazan y desplazan sus plantas de fabricación como si se tratase de simples peones sobre un tablero de ajedrez, y anulan totalmente la supuesta autonomía de los Estados-nações y la política de los Gobiernos en materia industrial comercial, fiscal y monetaria».

Gigantes cómplices

El hombre que así habla se llama Charles Levinson. Canadiense, secretario general del Sindicato Internacional de la Industria Química y autor de dos libros que han logrado gran resonancia en todo el mundo (1), Levinson descubrió a las

(1) Las principales obras de Levinson son «La inflación mundial y las firmas multinacionales» (Le Seuil, 1973), traducida a 10 lenguas; «Industry's Democratic Revolution» (Allen and Unwin, Londres, 1973); «International Trade Unionism» (Allen and Unwin, Londres, 1972).

multinacionales cuando, frente a la gran oleada de transistores japoneses, los americanos, encabezados por los obreros, reaccionaron apelando al nacionalismo y al proteccionismo. Levinson, que era por aquel entonces secretario general adjunto de la Federación Internacional de Metalúrgicos (FIOM), les descubrió una verdad que los dejó estupefactos: los productos «made in Japan» eran fabricados por las filiales japonesas de los «trusts» americanos. La invasión del mercado americano estaba dirigida desde Nueva York via Tokio. El enemigo de los obreros americanos no era el obrero japonés, ni siquiera aquel Estado, sino el propio capital americano, que no tenía de americano más que su origen y su denominación.

Desde entonces han transcurrido cerca de veinte años. Y lo que en aquella época causó sensación, se ha convertido en moneda corriente: los aparatos de foto Rollei-

«La producción de las multinacionales crece actualmente a doble ritmo que la totalidad de la actividad económica mundial. Hacia 1985, entre trescientas y cuatrocientas multinacionales controlarán, según las previsiones actuales, el 80 por 100 de toda la industria del mundo capitalista. Si examinamos la industria "avanzada" —la llamada "científica", debido a que utiliza poca mano de obra y mucha materia gris—, constataremos que un puñado de firmas, con frecuencia asociadas en consorcios, dominan ya el mundo: siete firmas gigantes controlan la totalidad de la industria petrolera; quince controlan la petroquímica; diez firmas, la electrónica profesional; ocho sociedades, la industria del neumático; cinco, la fabricación de vidrio plano; nueve, la fabricación de papel, etcétera.

»Y no vayan a pensar que estos gigantes se pelean a brazo partido para ampliar sus partes respectivas

EL PODER

flex se montan en Singapur; igual ocurre con los microcircuitos Siemens; la Agfa-Gevaert fabrica sus aparatos en el Japón; los muebles «suecos» proceden de fábricas polacas; parte de las piezas de los automóviles Renault se fabrican en Yugoslavia y en Rumania, etc. En cuanto a los «trusts» americanos, muchos de ellos han expatriado sus actividades manufactureras: la totalidad de los aparatos de fotografía vendidos en los Estados Unidos se fabrica en el extranjero, lo mismo que el 96 por 100 de los magnetófonos, el 95 por 100 de las ruedas, el 70 por 100 de las máquinas portátiles de escribir, el 67 por ciento del calzado, el 50 por 100 de los televisores en blanco y negro, etcétera.

No hay actualmente firma de importancia que no posea, en diferentes países, filiales dedicadas a la fabricación de distintos elementos de un mismo producto. Más aún, la capacidad de supervivencia de una firma como entidad autónoma depende ya —y dependerá cada vez en mayor medida— del número y la solidez de las filiales que instale en todo el mundo. Antes de examinar las ventajas que proporciona tal «multinacionalidad», veamos cómo describe Levinson la magnitud del proceso de «multinacionalización».

del mercado mundial. Hay, es cierto, casos, sectores en los que la competitividad sigue siendo viva, pero entre firmas bien establecidas, la tendencia actual no es a la lucha, sino al acuerdo de cartel, al "gentleman's agreement", a la ayuda mutua para consolidar su dominio y barrer a los recién llegados.

«Por ejemplo, la industria del neumático. Se dice que la Michelin tiene problemas en Norteamé-

SON

rica, donde trata de instalar grandes fábricas. Lo más lógico es deducir de todo ello que la lucha debe ser encarnizada entre los gigantes del neumático: Dunlop, Pirelli, Michelin, Goodrich, Firestone y Goodyear. Pues bien, resulta que la Dunlop fabrica neumáticos para la Goodyear en diversos países, que Michelin y Dunlop han lanzado operaciones conjuntas y que

ELLAS...

EL PODER SON ELLAS...

cluso indispensable en todos aquellos lugares donde el Estado y sus administradores son venales, es decir, en todas partes. Si en Europa no se puede, por regla general, comprar a los jefes de Gobierno, siempre es posible contratar los servicios de ministros, ex ministros o personalidades políticas de las que aquéllos dependen de un modo u otro.

•No olvidemos —dice Levinson— que el eminente "europeo" Paul-Henri Spaak, ex primer ministro socialista belga, era, en el momento de su muerte, director de la ITT-europea, y que otro gran "europeo", Louis Armand, antiguo presidente de la SNCF, era director de la Westinghouse-Europa.

Pero todo eso no son más que anécdotas. Sólo llegamos al fondo del problema si estudiamos la influencia de las multinacionales sobre la balanza comercial, la de pagos y la política monetaria de los Estados. La mayoría de la gente —políticos incluidos— siguen creyendo que las cuentas exteriores de una nación son como las de una tienda de comestibles —exportaciones, en una columna; importaciones, en otra—: si el país importa más de lo que exporta, tiene que devaluar; es decir, bajar sus precios de exportación para vender más productos en el exterior. Pues bien, no: las cosas no son así de sencillas. Es propio de una economía capitalista moderna el padecer un déficit comercial con el extranjero. Si como ocurre con Alemania, no hay tal déficit, sino, por el contrario, un excedente, ello significa que esa economía está atrasada.

Desde ahora, afirma Levinson, la producción que las multinacionales garantizan a sus filiales extranjeras supera en más de veinte mil millones de dólares el importe total de las exportaciones mundiales. Las cifras exactas son para 1971: total de las exportaciones mundiales: 310.000.000.000 de dólares; producción de las filiales extranjeras: 330.000.000.000 de dólares. Y de esos trescientos treinta mil millones, doscientos setenta y cinco eran obra exclusiva de las filiales americanas. Podemos, pues, afirmar que éstas aseguran actualmente una producción equivalente al 90 por 100 del importe total de las exportaciones de todos los países reunidos.

Clientes cautivos

•Estando así las cosas, es absurdo preocuparse de la balanza comercial americana, ilusorio creer que es posible "sanearla" mediante manipulaciones monetarias. No existe prácticamente ninguna firma americana que se preocupe de exportar sus productos: le basta con exportar sus capitales, sus fábricas,

su experiencia, sus redes comerciales, lo que lleva a cabo instalando directamente sus filiales en aquellos países cuyos mercados trata de conquistar. Actualmente, el capitalismo americano produce en el extranjero seis veces más de lo que exporta, y en 1975 producirá ocho veces más. Las dos terceras partes de las exportaciones industriales americanas se componen de productos y servicios que las casas-madre americanas venden a sus propias filiales extranjeras. Esto equivale a decir que el grueso de las exportaciones americanas es consecuencia de una exportación de capitales. Y si añadimos que las filiales son, para la casa-madre, clientes cautivos a los que esa puede vender a los precios que quiera dictar, sacaremos la conclusión de que las manipulaciones monetarias tendrán un efecto más que limitado sobre las exportaciones americanas.

Montañas de divisas

Devastados por la guerra y desposeídos de sus colonias, Alemania y el Japón han registrado, a partir de 1948, los índices de inversión más elevados del mundo: más de un tercio de los recursos nacionales se dedicaba a la inversión. Los salarios eran allí mucho más bajos que en el resto de los países industrializados, con lo cual se favorecía la acumulación y el crecimiento, que llegaron a alcanzar cifras record. Pronto surgieron gigantes complejos industriales, cuya capacidad superó rápidamente las necesidades del país.

Los industriales no tenían otra opción: demasiado débiles políticamente como para luchar por nuevas zonas de influencia en un mundo dominado por sus «vencedores», no les quedaba otra solución que

dían hacer, en efecto, con aquellas montañas de divisas difícilmente convertibles? ¿No sería preferible construir fábricas rentables en los países clientes antes que vender allí a crédito mercancías alemanas y japonesas?

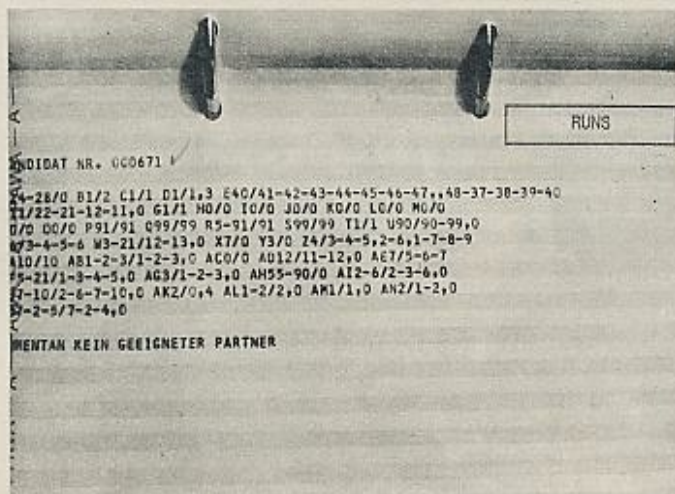
Presentada por los «trusts» más dinámicos, esa propuesta cobró muy pronto carácter de actualidad. Y ello por tres razones:

1.° Bajo el efecto de la superindustrialización y la resultante escasez de mano de obra, los salarios terminan por «estallar». Se recurre a la mano de obra importada. Pero ésta se vuelve cada vez más difícil de manejar. Además, los trabajadores extranjeros no pueden ser alojados indefinidamente en barracas inmundas, porque Alemania no es África ni Turquía, ni el Japón, Corea o las islas Filipinas. Tanto da, pues, construir fábricas en los mismos países de donde procede la mano de obra aprovechándose de los bajos salarios allí vigentes. Es este un razonamiento particularmente válido en lo que respecta a las industrias manufactureras (del automóvil, mecánica de precisión, óptica, electrónica), como lo demuestra esta declaración de Ernst von Siemens, presidente director general de Siemens, citada por Levinson:

«Siemens ha realizado la mitad de sus ventas en el extranjero, aunque sólo produzca el 20 por ciento del total fuera de Alemania. En el futuro vamos a exportar más capitales y experiencia en lugar de seguir importando trabajadores extranjeros, que representan ya el 20 por 100 de nuestros efectivos en Alemania. Durante el próximo decenio, el personal empleado fuera de Alemania aumentará en un 50 por 100 frente a un 10 por 100 dentro del país.»

2.° La superindustrialización tropieza, sobre todo en Alemania, en el Japón y en los Países Bajos, con límites físicos: el espacio, el agua y el aire empiezan a faltar, la superpoblación y la contaminación de las cuencas industriales rebasan el umbral crítico. Esa es la razón principal que impide a la industria química alemana construir nuevas fábricas en las márgenes del Rin: sería preciso «reciclar» el agua y el aire, construir nuevas ciudades. Es menos costoso instalarse en el Brasil e incluso en el Sur de los Estados Unidos: además de los capitales, la industria exporta la polución.

3.° Independientemente de las dos razones anteriores, la creación de filiales en el extranjero entraña ventajas económicas y políticas considerables que ninguna firma de importancia puede menospreciar. «Podemos calcular —dice Levinson— que una sociedad multinacional obtiene unos beneficios superiores en un 30 o un 40 por 100 a los de una sociedad exportadora del tipo tradicional, y ello se debe

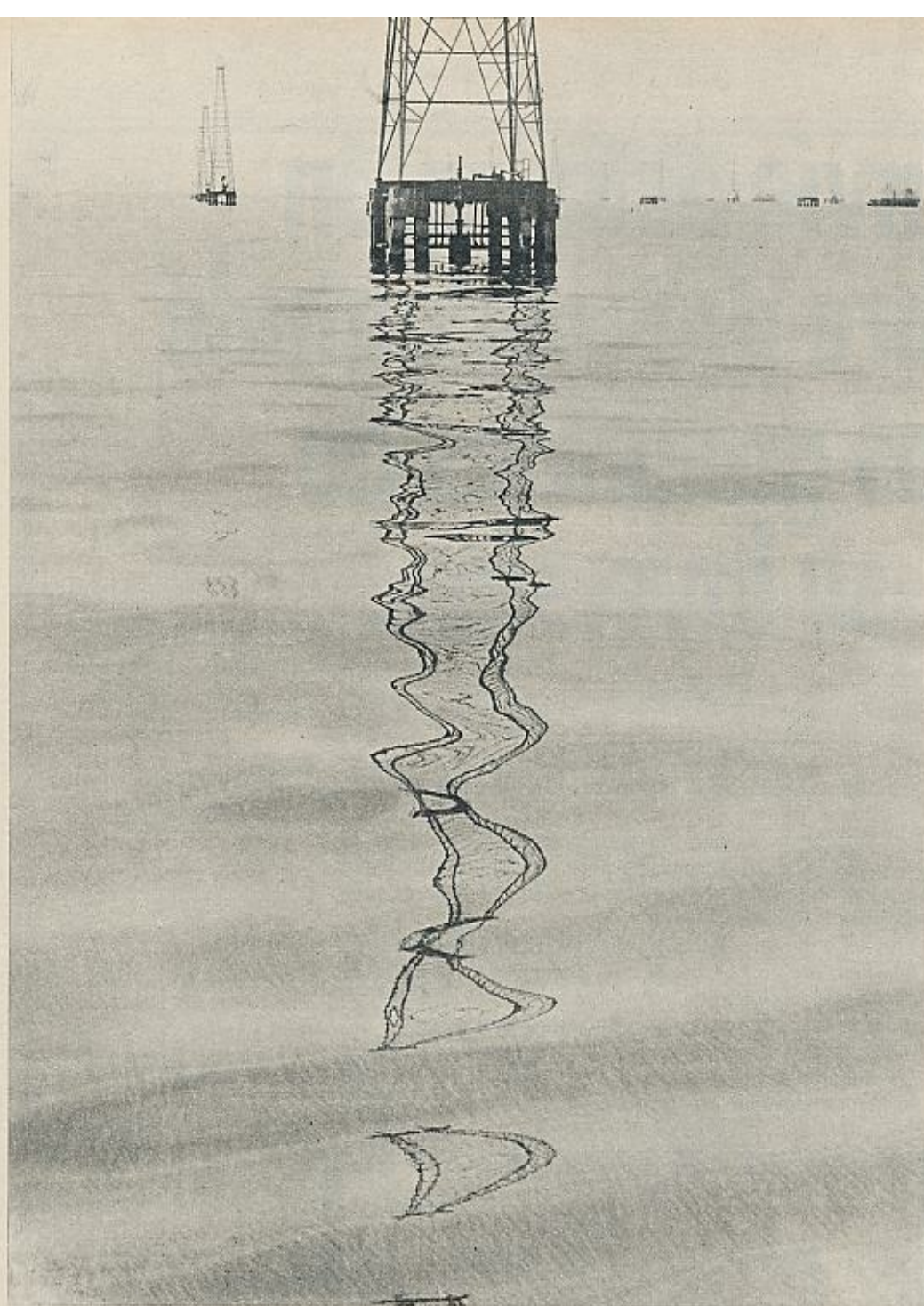


Entre los gigantes multinacionales, las empresas de ordenadores como la IBM ocupan un lugar predominante. Los campos de aplicación de los modernos computadores son cada vez más diversos. En la foto, una ficha codificada utilizada por una empresa que se dedica a buscar pareja a quienes solicitan sus servicios.

Y éste es uno de los caballos de batalla de Levinson: la tendencia al déficit exterior de las economías capitalistas avanzadas. En su último libro, Levinson escribe: «Las exportaciones materiales constituyen una práctica que ha caído ya en desuso; ahora son el management y el capital quienes atraviesan las fronteras sin preocuparse de barreras aduaneras o de otro tipo». Lenin observó ya este fenómeno a partir de 1916: «La exportación de mercancías, que caracteriza al antiguo capitalismo, deja paso bajo el capitalismo moderno a la exportación de capitales». La razón de esta nueva tendencia es fácil de comprender si nos atenemos a los ejemplos alemán y japonés.

invertir en su propio país. Y es lo que hicieron. Las principales firmas adquirieron dimensiones desmesuradas. Para hacer rentables sus instalaciones comenzaron a exportar el 50 por 100, el 60 por 100 (y a veces más) de su producción. Y como, debido a) bajo nivel de sus salarios (bajos con relación a la productividad), el contravalor de las exportaciones no podía ser consumido íntegramente por los propios alemanes y japoneses, esos países se encontraron muy pronto con enormes y permanentes excedentes comerciales: la mayoría de los países contrajeron con ellos grandes deudas.

Las cosas podían continuar así, según reconocieron los propios Gobiernos japonés y alemán. ¿Qué po-



en particular al mecanismo de los precios de transferencia.

Explicación: un «trust» multinacional —la Michelin, por ejemplo— tiene diecisiete fábricas en trece países extranjeros. Estas fábricas están coronadas por una sociedad tipo **holding**, que se ocupa de la administración, y por una sociedad comercial que regula las importaciones y las exportaciones. Estas sociedades están domiciliadas en Suiza (en Basilea, en el caso particular de la Michelin), o en uno de los «paraísos fiscales» donde no existen impuestos sobre los beneficios: Liechtenstein, Luxemburgo, Isla de las Bahamas, isla Caimán, etc. La astucia de los dirigentes internacionales consistirá en adelante en procurar que las filiales no produzcan beneficios en Francia, Países Bajos y Alemania, por ejemplo, donde los impuestos son bastante onerosos, pero sí —y cuanto más elevados, mejor— en aquellos países donde la gravación fiscal es muy limitada o nula.

Para llegar a este resultado, la dirección internacional de la firma obliga a pagar a sus filiales precios desproporcionados por «servicios prestados», licencias de fabricación, piezas sueltas o medios productos. Nada impide, por ejemplo, a la dirección «suiza» de una firma de automóviles mandar fabricar ciertas piezas en Polonia para venderlas más tarde a las fábricas francesas o alemanas con un margen de beneficios de un 200 y hasta un 300 por 100. Por este camino indirecto, la dirección internacional de la firma, instalada en Suiza, obtendrá gigantescos beneficios exentos de impuestos en detrimento de las fábricas filiales francesas o belgas, por ejemplo, que gravadas

artificialmente con costes desorbitados, parecerán constantemente al borde del déficit.

Un mercado virgen

Al establecer su sede en un paraíso fiscal, la firma multinacional acumula finalmente las ventajas siguientes: no paga impuestos sobre los beneficios; no tiene que temer las restricciones de crédito o el control de cambios que podría establecer cualquiera de los países donde están instaladas sus fábricas; reduce los riesgos de nacionalización o expropiación. En efecto, si un Gobierno francés nacionaliza la Michelin o la Saint-Gobain, por ejemplo, tan sólo asumirá el

control de las fábricas instaladas en Francia; las filiales extranjeras, propiedad de **holdings** «suizos», no se verán afectados por esa medida y procurarán tomar represalias primando a las fábricas francesas de algunas de sus fuentes de suministro y de sus mercados extranjeros.

Pero todas estas prácticas son relativamente benignas comparadas con la explotación descarada y sistemática de los países del Tercer Mundo. En esos países, ni la competencia ni el poder político ponen freno a la sed de beneficios de las grandes firmas. Estas llegan a un mercado prácticamente virgen, comienzan por sobornar al ministro del Interior, al jefe de la Policía, a los oficiales superiores, a los notables locales, para después vender, a precios de monopolio realmente descabellados, los productos o servicios de sus filiales. La Industrias farmacéuticas británica o suiza, por ejemplo, dictan en el Brasil precios de auténtica estafa; los transportes ferroviarios o las telecomunicaciones, que se hallan bajo control norteamericano, alcanzan en América Central los precios más elevados del mundo.

Pero como, desde hace una veintena de años, los beneficios así obtenidos son cada vez más difíciles de repatriar —las deudas contraídas por los países explotados han llegado a alcanzar niveles exageradamente elevados; sus monedas son difícilmente convertibles—, los «trusts» americanos y europeos han adaptado sus métodos a la nueva realidad: ahora obtienen beneficios no sólo de las ventas de sus filiales, sino también, y sobre todo, de los suministros que les envía la casa-madre.

Esta expediente, por ejemplo, a sus filiales establecidas en la Argentina o la India máquinas viejas, ya amortizadas, por las que pide hasta cuatro veces el precio normal. Les alquila patentes y les vende servicios de **management** a precios escandalosos. Les impone además la utilización de materias primas y componentes suministrados por la casa-madre a precios de monopolio. En resumidas cuentas, la filial se convierte para la casa-madre en un cliente cautivo: ésta obtiene sus mayores beneficios, no de los productos que venden sus filiales, sino de las mercancías que obliga a comprar a sus mismas filiales a los precios que ella dicta.

El «neo-colonialismo»

Según un reciente informe de la ONU, las filiales del Tercer Mundo pagan sólo por las patentes, licencias y «servicios prestados» una cantidad equivalente a la mitad de las nuevas inversiones que afluyen

Envíe este cupón y cobre por adelantado las ganancias de su inversión.

Vamos a explicarle cómo:

Al enviar este cupón usted da el primer paso para realizar su inversión en Eurovosa.

Cuando usted invierte en Eurovosa recibe en el acto **Garantías Certificadas por escrito** de los cinco primeros años de contrato.

Cobrando así, por adelantado, la rentabilidad de su inversión (10 % anual mínimo libre de impuestos) ya que estas garantías son **negociables** por simple endoso y tienen **liquidez inmediata**.

Así, a la firma del contrato, usted cobra sus ganancias.

Pero eso no es todo. Recibe, además, el aval de la ley 57/68, asegurándole que el apartamento que adquiere con su inversión **está en construcción y será terminado**.

Eurovosa le da la oportunidad de invertir en una de las mejores zonas turísticas y de porvenir de España: La Manga del Mar Menor, de creciente plusvalía turística. Infórmese. Envíe este cupón.

Si quiere garantías certificadas por escrito y buena rentabilidad, recorte y envíe este cupón.



Para su comodidad, solicite información
al 401 77 00, Madrid.
EUROVOSA - Serrano, 23 - Madrid-1

Nombre _____

Direc. _____

Prov. _____

Profesión _____

Loc. _____

Tel. _____

Representantes en: Suecia, Alemania, Francia, Gran Bretaña, Benelux, Hong-Kong, Arabia Saudita, Kuwait, Bahrein, Estados Unidos y Canadá.



EUROVOSA
RENTA, S.A.

SERRANO, 23 - Tel. 401 77 00 - MADRID-1

Inversión sana y segura.

EL PODER SON ELLAS...

hacia los países «subdesarrollados». Los superbeneicios que obtienen por otro lado las multinacionales de los suministros a sus filiales representan, sin duda, una suma igual por lo menos a la indicada por la ONU. Estos superbeneicios ocultos anulan totalmente los datos oficiales, por impresionantes que sean, relativos a los índices de beneicios obtenidos por las multinacionales en el Tercer Mundo: las inversiones no petroleras reportan oficialmente el 12 por 100 del capital invertido en el hemisferio Sur contra el 10 por 100 en Europa y el 8 por 100 en Canadá.

Tales son las ventajas principales que obtiene una firma de la multiplicación de sus filiales. Sus operaciones multinacionales no son, a fin de cuentas, más que una práctica que, hace cinco años solamente, se calificaba sencillamente como «imperialismo económico» o «neo-colonialismo». Era la época en que las firmas americanas, fuertes gracias a su supremacía tecnológica y a sus dólares universalmente codiciados, invertían de forma tan masiva en el extranjero que, en sólo doce años (1960-1971), su patrimonio internacional pasó de 32.000 a 86.000 millones de dólares. En doce años, las firmas americanas han invertido, pues, en el exterior un 50 por 100 más que durante toda la historia anterior.

Hay quienes se empeñan en afirmar que esas inversiones directas son la causa principal del déficit exterior americano. La realidad es mucho más compleja: el grueso de las nuevas inversiones americanas en Europa ha sido financiado por los propios Bancos y Gobiernos europeos, más que deseosos de prestar dinero a una firma americana o de concederle subvenciones públicas para atraerla a Burdeos, Dunkerque, Rotterdam o Baviera. Y lo que es más, las firmas americanas no tienen necesidad alguna de endeudarse para financiar sus inversiones en el extranjero: durante los años que van de 1968 a 1970, por ejemplo, las compañías americanas repatriaron del extranjero (del Tercer Mundo, principalmente) un total de 24.300 millones de dólares en concepto de dividendos, intereses, «royalties», etc.; durante el mismo período, dichas firmas no invirtieron en el extranjero más que 10.900 millones de dólares.

El ejemplo chileno

En 1971, último año del que se tienen datos completos, las firmas americanas repatriaron oficialmente 9.000 millones de dólares de dividendos, intereses, «royalties» y cánones diversos (o más exactamente: 6.670 millones de dividendos e intereses; el resto, en concepto

de «royalties» y cánones). Durante ese mismo año, las firmas sólo invirtieron en sus filiales 4.800 millones.

Pero tampoco en este caso las cifras lo dicen todo: no son sino la parte visible del iceberg. Una multinacional, en efecto, no repatriaría sus beneicios sino en la medida en que no puede reinvertirlos en el extranjero de forma rentable: bien porque el mercado es demasiado limitado en el país en cuestión como para absorber un incremento de la producción, bien porque el riesgo político de nuevas inversiones es demasiado grande. Y ése es precisamente el caso en la mayoría de los países del Tercer Mundo.

Por ello, es del mundo subdesarrollado —el caso de Chile durante la década de los sesenta puede calificarse de flagrante— de donde las firmas multinacionales repatriarían el grueso de sus beneicios para invertirlos en países prósperos y políticamente seguros como los de la Europa Occidental, Canadá o Australia.

Las tablas de la ONU son elocuentes a este respecto: durante el año 1970, las multinacionales repatriaron 996 millones de dólares de África, pero sólo invirtieron 270 millones en ese continente; repatriaron 2.400 millones de Asia, pero sólo invirtieron 200 millones; en cuanto a la repatriación de beneicios procedentes de Latinoamérica, se da la cifra de 2.900 millones contra 900 millones de inversiones. Pero estas cifras no tienen en cuenta las repatriaciones clandestinas que, por lo que se refiere a Latinoamérica, son tan importantes como las oficialmente declaradas.

A la luz de todos estos datos, el imperialismo, el «desuello del Tercer Mundo» se convierten en realidades tangibles y cifrables. La economía americana practica el parasitismo y la explotación del resto del mundo. Y, según un informe de expertos preparado para la Rand Corporation, no se trata más que de un comienzo. Antes de que acabe el siglo, prevé el citado informe, los Estados Unidos mandarían fabricar en el extranjero la totalidad de sus productos manufacturados, y no quedarán en su territorio más que industrias científicas y del sector terciario. Tal vez ustedes se pregunten con qué pagarán sus importaciones de productos manufacturados si no siguen exportando mercancías. Respuesta: las pagarán con los beneicios que produzcan las fábricas americanas instaladas en todo el mundo.

Una posición subalterna

Según esta previsión, los americanos se convertirán en un pue-

blo de empleados de Banca, de tecnólogos y militares ocupados principalmente en proteger y hacer que rindan los miles de millones obtenidos con el sudor de otros pueblos. En una palabra, serán, en las nuevas condiciones del siglo XXI, una superpotencia comparable a la Gran Bretaña durante el siglo XIX. Siempre y cuando no se encuentren en su camino «muchos Vietnams» ni una gran federación de Estados que se rebelen contra la hegemonía americana, como los propios Estados Unidos se emanciparon en su tiempo de la hegemonía británica.

¿Es concebible el que Europa llegue a convertirse un día en esa federación de Estados capaz de competir eficazmente a los americanos? ¿No está ya rivalizando con éstos en algunas zonas del mundo? ¿No tiene ya, como los Estados Unidos, la ambición de vivir de las rentas de sus inversiones de Ultramar? ¿No es ya europeo (cifras de 1971) el 41,7 por 100 del total de los capitales invertidos en el extranjero contra el 52 por 100 de los americanos? ¿No están estos últimos perdiendo gas, puesto que en 1967 era suyo el 55 por 100 del total de inversiones en el extranjero contra un 40,3 por 100 de los europeos? ¿No forman parte de Europa viejas naciones imperiales, como Gran Bretaña, que tiene invertidos en el extranjero 24.000 millones de dólares (14,5 por 100 del total); Francia, con 9.500 millones invertidos fuera (5,8 por 100 del total); Alemania (7.300 millones) o los Países Bajos (3.600 millones)?

No nos precipitemos. La realidad es menos favorable a Europa de lo que dan a entender esas cifras. Porque Europa —Kissinger nos lo recordaba altamente hace poco— no dispone de los medios militares y políticos de una estrategia planetaria, y sus inversiones en el resto del mundo son inferiores en calidad a las de Norteamérica. Un hecho nos lo muestra claramente: el total de los capitales europeos invertidos en Estados Unidos es más o menos equivalente al de los capitales americanos invertidos en Europa. Sin embargo, los capitales americanos controlan ramas industriales enteras, de gran importancia estratégica. Los capitales europeos en Estados Unidos no controlan nada: colocados en acciones y obligaciones americanas, siguen ocupando una posición subalterna.

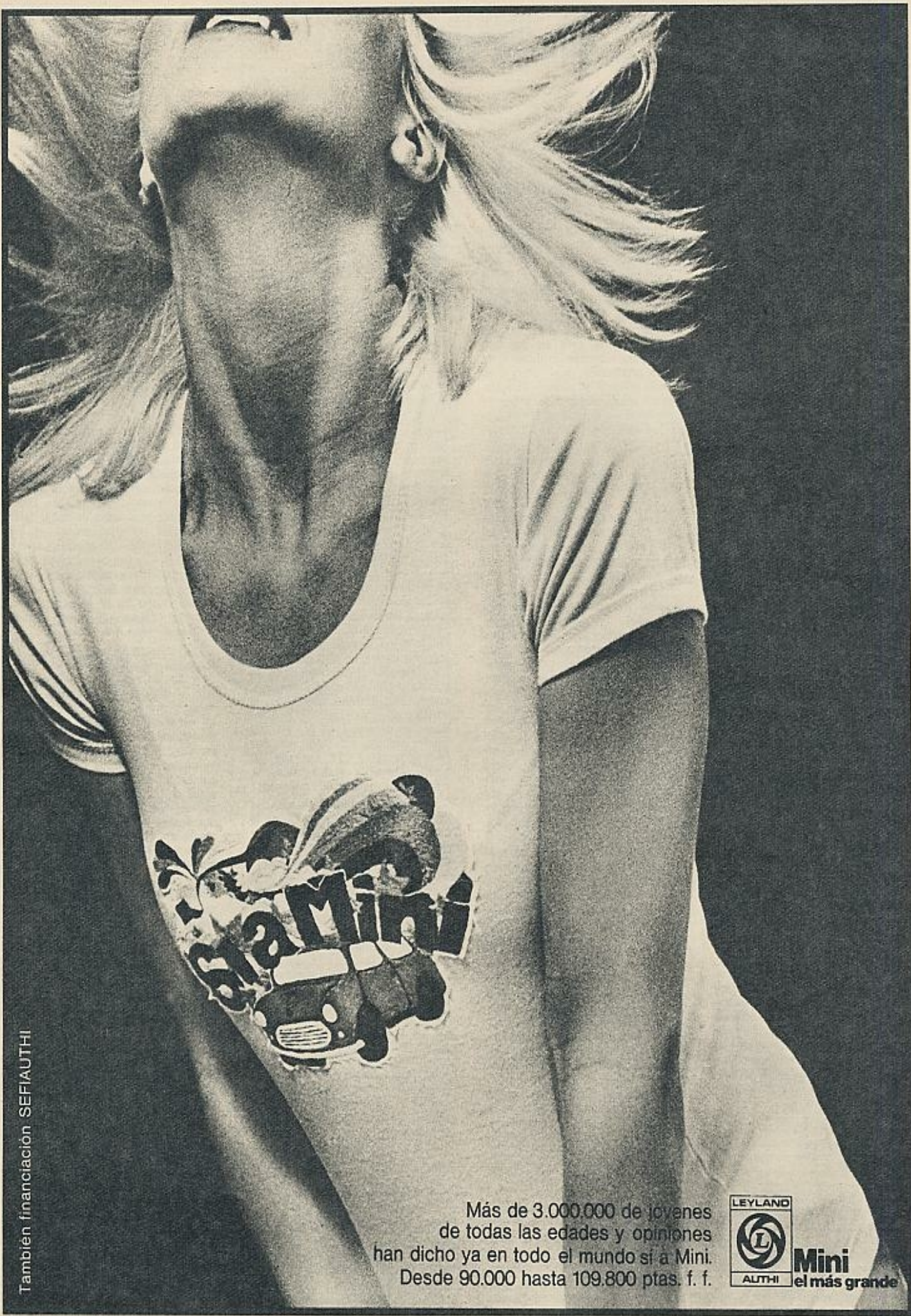
La ley y el orden

Y es que los dos principales países imperiales de Europa, Gran Bretaña y Francia, carecen desde hace ya cincuenta años de base industrial suficiente para competir con el expansionismo americano

e imponer su propia política mundial. Las inversiones extranjeras de Francia son esencialmente mineras y están concentradas en África; las británicas, esencialmente financieras y comerciales. Las de los Países Bajos (gracias al «trust» Philips) y las suizas (Nestlé, Brown-Boveri, Hoffmann-La Roche, Sandoz, etcétera) tienen una modernísima estructura y se apoyan en tecnologías de punta; pero Holanda y Suiza son Estados sin peso político ni militar, es decir, incapaces de proteger los intereses de sus firmas multinacionales y de intervenir en la política de los países donde éstas han invertido. Holanda y Suiza tienen, pues, necesidad permanente de una protección militar y política de sus intereses mundiales, por lo cual no dudan en colocarse a remolque de la política imperial de Estados Unidos, único país capaz de hacer que reinen «la ley y el orden» en el resto del mundo. El atlantismo holandés y el ultra-conservadurismo de la política exterior suiza, así como, por otro lado, el carácter pro-americano de la política británica se explican en buena parte por esa necesidad de protección.

¿Es, pues, un sueño la rivalidad entre Europa y los Estados Unidos? Sí y no. Es real en la medida en que el capitalismo europeo —alemán y francés principalmente— se esfuerza en labrarse un imperio industrial multinacional del mismo tipo que el americano: las inversiones extranjeras de Alemania aumentan, desde 1960, a un ritmo anual del 23 por 100; las de Francia se han duplicado en 1971 y han aumentado de nuevo en un 35 por ciento en 1972. Una parte considerable de estas inversiones es labor de las firmas más jóvenes: éstas carecen todavía de importancia o del poder financiero suficiente para medirse con los grandes gigantes. Han de consolidarse primero en el mercado nacional para lanzarse después a la conquista del mercado europeo. Por ello solicitan protección oficial, y no sólo en su propio territorio, sino también en la totalidad del Mercado Común, contra la invasión de las filiales americanas: solicitan barreras aduaneras europeas, es decir, la aplicación de una política europea que reglemente las inversiones norteamericanas.

En una palabra, desean ver a Europa convertida en un coto privado, por lo menos hasta el día en que sean lo suficientemente fuertes como para lanzarse a su vez a la conquista de los mercados ultramarinos. Y cuando llegue ese día, Europa se les habrá quedado pequeña; su «nacionalismo europeo» habrá perdido su razón de ser, como ya la ha perdido para esos gigantes europeos que son Philips, Fiat, Saint-Gobain, L'Oréal, Michelin, BASF, Volkswagen, etcétera.



También financiación SEFIAUTHI

Más de 3.000.000 de jóvenes
de todas las edades y opiniones
han dicho ya en todo el mundo sí a Mini.
Desde 90.000 hasta 109.800 ptas. f. f.



Mini
el más grande

EL PODER SON ELLAS...

Tal es el resultado del análisis llevado a cabo por tres economistas del PSF —Bernard Jaumont, Daniel Lenègre y Michel Rocard— en su libro «El Mercado Común contra Europa» (Le Seuil, 1973). ¿Hay que deducir de todo ello que la creación de un Estado y de instituciones supranacionales no tiene interés para el gran capital europeo? Los tres autores del PSU así lo creen. Pero la cuestión sigue siendo objeto de controversias, y otros economistas de izquierda (Ernest Mandel, Robert Rowthorne) (2) han realizado análisis más matizados.

Vencidos de antemano

En efecto, ¿no son las firmas multinacionales europeas más atlantistas que europeístas porque no existe nada, al margen del Pentágono y de la CIA, que pueda defender el orden capitalista desde el Cabo Verde hasta Mozambique, desde las Filipinas hasta Suez, desde Alaska hasta la Tierra del Fuego? ¿No sienten esas grandes firmas europeas la necesidad de disponer, a través de un Estado europeo, de un instrumento político-militar propio para disputarles a los americanos el petróleo árabe, el gas siberiano o los mercados argentinos y sudasiáticos? Y, por último, cuando ya no queden más que dos o tres gigantes europeos en las industrias electrónicas, aeronáutica o electrónica, ¿no exigirán, para afirmarse en el resto del mundo, e incluso para salvaguardar su independencia, que un poder de Estado europeo defina y financie toda una serie de programas de inversión europea, una política europea de exportaciones y subvenciones públicas sin las cuales los «trusts» europeos estarán vencidos de antemano por las firmas americanas a las que no faltan subvenciones públicas (bajo forma de pedidos y contratos de investigación militar)?

Todas estas preguntas nos llevan directamente a un nuevo interrogante: ¿no se producirá en los próximos años una crisis mundial de mercados (es decir, una recesión generalizada)? En caso afirmativo, ¿motivará la misma un enfrentamiento entre Europa y Estados Unidos; dará lugar a la creación de un Estado europeo?, o bien, ¿podrá aplazarse la crisis, no siendo entonces las instituciones europeas más que los instrumentos que permitirán a las firmas europeas una

estrategia planetaria conjunta con las firmas americanas, lo cual resultaría en la unificación del capitalismo mundial bajo la hegemonía americana?

Una idea caduca

En cualquier caso, el tiempo no juega a favor de Europa. Como ya demostró Levinson a propósito de las operaciones conjuntas de las multinacionales, la integración Europa-Estados Unidos progresa con mayor rapidez al nivel de las firmas que la propia integración europea. Los Estados europeos están cada vez más convencidos de que la idea de soberanía nacional e incluso la de soberanía europea es una idea caduca: defendiendo los intereses de «nuestras» grandes firmas, el Estado no protege un interés puramente nacional, sino un capitalismo sin patria ni nacionalidad. Los tres autores del PSV lo expresan muy bien en la obra antes citada: «Los gobiernos del mundo capitalista se caracterizarán cada vez menos por una política imperialista de tipo clásico. Su única función consistirá en garantizar, en el territorio nacional, condiciones de funcionamiento satisfactorias para cualquier empresa, sea cual fuere su nacionalidad. Todo Gobierno se convertirá en portavoz de las grandes firmas, procedan de donde procedan. Estas no necesitarán, para hacer valer sus intereses, de un Gobierno mundial: bastará con que intervenga en cada país el brazo secular de la comunidad capitalista contra todos aquellos que pudieran suponer una amenaza para los intereses del capitalismo en general... El Gobierno francés en Nueva Caledonia, el portugués en Angola no defienden solamente los intereses de las firmas francesas o portuguesas, sino que actúan como cancerberos del capitalismo en general...».

Nada de huelgas

Levinson profundiza aún más en su análisis: tanto en el Este como en el Oeste, nos dice, los Estados se han convertido en aparatos de dominio en manos de élites que cada vez se parecen más entre sí y que, en adelante, se ayudarán mutuamente para perpetuar su poder. En apoyo de su tesis, Levinson cuenta una anécdota verídica:

«Recientemente, una fábrica de vidrios austríaca tuvo problemas con su comité de empresa, la mayoría de cuyos miembros pertenecían al partido comunista austríaco. ¿Qué hizo el patrón? Decidió despedir a sus 200 obreros y trasladar su fábrica a Hungría, donde los salarios son más bajos y donde no

hay miedo de que estallen huelgas. El presidente del Sindicato austríaco de la industria química se trasladó expresamente a Hungría para solicitar la ayuda fraternal de su homólogo húngaro. Este responde: "Se trata de un problema económico que no concierne al Sindicato"».

«El colmo de la ironía —prosigue Levinson— lo constituye el siguiente hecho: cuando Brejnev y Chelepin prometieron a Allende, el año pasado en Moscú, su fraternal apoyo frente a los intrigantes de la ITT, los soviéticos habían ya firmado con esta compañía un contrato de varios centenares de millones de dólares para el equipamiento, entre otras cosas, de los aeródromos soviéticos... Los "managers" americanos enseñan a la burocracia soviética cómo introducir el sistema del beneficio sin que se debilite su poder. Inversamente, la burocracia soviética ayuda a los capitalistas a superar sus dificultades a costa de la clase obrera de Occidente».

Veinte años de esfuerzos

«Porque seamos lógicos: esos miles de millones de dólares que van a invertir los occidentales en la URSS, ¿qué son en realidad? Son, nos lo ha enseñado el marxismo, plus valía acumulada por la explotación capitalista de los obreros americanos y europeos. En resumidas cuentas, el socialismo pretende ahora edificar sobre la explotación de nuestros obreros, pactando con nuestros capitalistas».

«Pero lo que es aún más grave —continúa Levinson— es que esas empresas gigantes que nuestros capitalistas crean en el Este funcionarán en su mayor parte sobre la base de la coproducción. Lo que quiere decir que las firmas americanas o europeas obtendrán al precio de coste una parte fija de los abonos, las materias plásticas, los neumáticos y los automóviles producidos en la URSS; parte que se venderá en Occidente a precio de mercado, es decir, con un beneficio sustancial. A la producción de las filiales del Tercer Mundo se sumará, pues, la de los "trusts" americano-soviéticos, italo-japoneses, franco-rumanos, etcétera.

¿Qué ocurrirá entonces si nuestros obreros se declaran en huelga? Ahí está el problema. Gracias a veinte años de esfuerzos, nuestros sindicatos internacionales son hoy capaces de movilizar a los obreros de un mismo "trust" en Ohio y las Filipinas, en Alemania, Venezuela o Suiza para impedir, por ejemplo —lo hemos visto recientemente—, que unas obreras españolas que ocuparon su fábrica sean despedi-

das por sus patrones, o que se cierre una filial en Holanda, o que una huelga de obreros franceses sea "compensada" por la intensificación del trabajo en las filiales belga y alemana, etcétera. Pero las empresas mixtas de los países del Este pueden hacer saltar nuestro dispositivo: no hay sindicato independiente en el Este donde no exista el derecho de huelga, y donde el director esté afiliado al mismo partido que el secretario sindical y procura que el sindicato fomente la producción. Nuestros sindicalistas tendrán, pues, que habérselas no sólo con nuestros "managers" y nuestros gobiernos, sino también con los "managers", gobernantes y sindicatos de los países del Este cada vez que intenten imponer sus reivindicaciones mediante una acción multinacional.

Estas no son meras hipótesis, sino certidumbres. Con motivo de una reciente visita a la URSS, una delegación de la Confederazione Generale Italiana del Lavoro preguntó a unos representantes del sindicato soviético: "Si los obreros de la Fiat hacen la huelga en Italia, ¿podremos confiar en la solidaridad de los camaradas de la Fiat soviética?". Respuesta: "Esos son problemas políticos. En nuestro país, el sindicato no se dedica a la política"».

«El internacionalismo proletario —prosigue Levinson— se limita, pues, a partir de ahora, al mundo capitalista. La Federación Mundial de Sindicatos ha perdido toda posibilidad de encarnar una estrategia internacional del movimiento obrero. Tal es la nueva situación. ¿Qué podemos hacer? Esta es mi respuesta: es preciso que la lucha de los trabajadores contra la jerarquía y a favor de un poder obrero se lleve a cabo lo mismo en el Este que en el Oeste. Para ello nos es necesario tomar contacto con los auténticos representantes de los trabajadores del Este. Es imprescindible que en el futuro el espíritu y los métodos de la lucha obrera se difundan desde el Oeste hacia el Este en vez de en sentido inverso, como hasta ahora. Ese es el mejor servicio que podemos rendir a la economía y al pueblo soviéticos. Porque, digámoslo claramente: los métodos americanos de management no son eficaces por sí mismos. Lo que hace que sean eficaces es la presión constante de los sindicatos, la negativa de los trabajadores a aceptar cualquier cosa que se les ofrezca; esto es lo que obliga a los "managers" a hacer uso de su astucia continuamente. Si los soviéticos aceptan a nuestros "managers", deben también aceptar nuestros sindicatos; si no, conocerán un desastre semejante al de todos esos países de Occidente que combinan el management a la americana con el fascismo político». ■ M. B.

(2) Véase Ernest Mandel «Der Spätkapitalismus» («El neo-capitalismo»), Suhrkamp, Frankfurt, 1972; y Bob Rowthorne «Imperialism: Unity or Rivalry?» en «New Left Review», número 69. Véase también Nicolas Poulantzas «L'Internationalisation des rapports Capitalistes et L'Etat-Nation», en «Les Temps modernes», feb. 1973.