

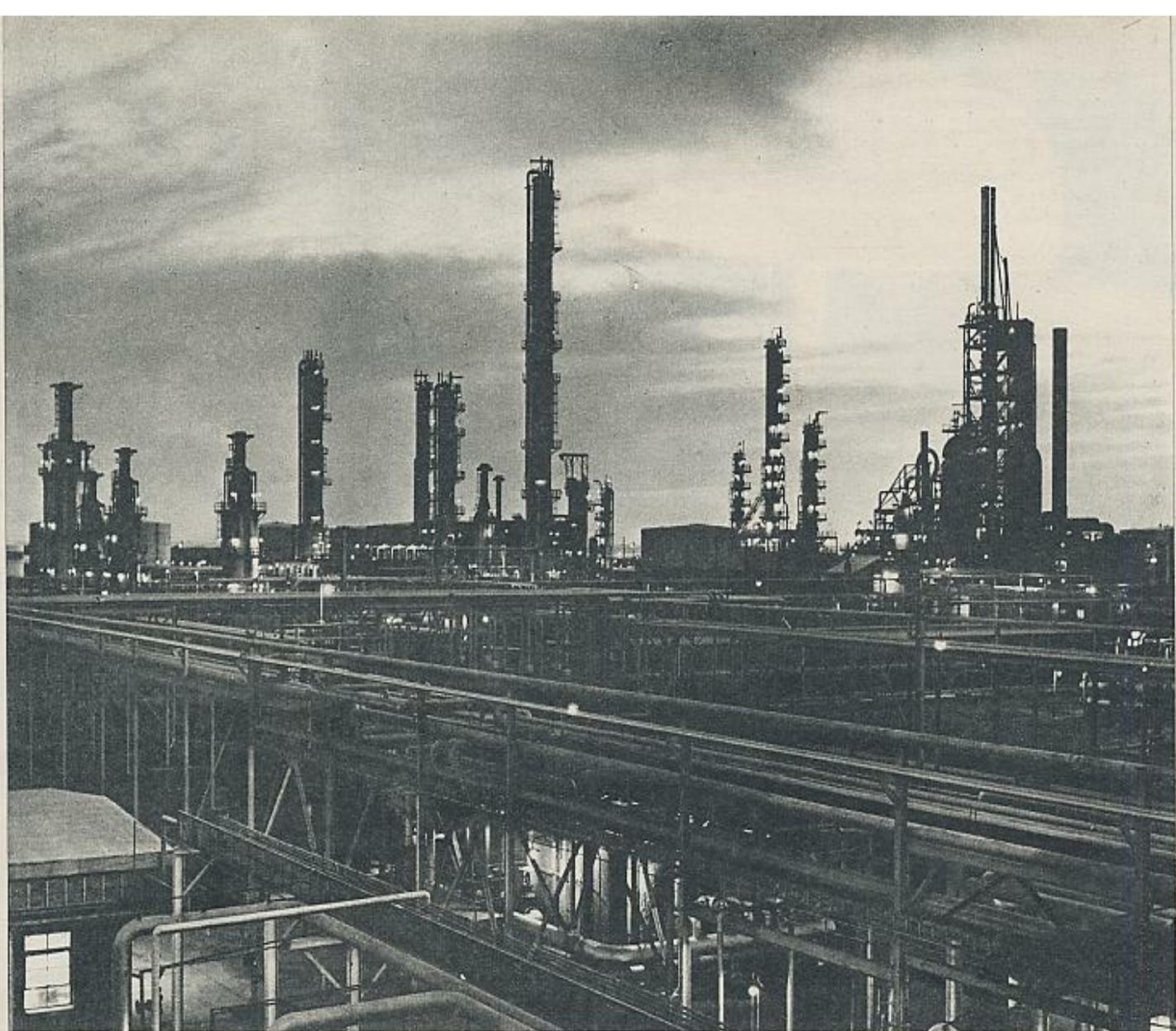


Ella quería probar mi cara...

Imaginate... ¡cómo me iba a negar!... y a las cuatro de la mañana. Además... usando Lectric... Total que se acercó y yo... claro, me puse a hablar de Lectric Shave. De lo bien que prepara la barba y de las horas que dura el afeitado eléctrico de Williams. Pero ella no quería saber nada de Lectric Shave Williams. ¡Figúrate! Sólo yo sé lo importante que ha sido Lectric esta noche.

Lectric Shave de Williams para días más largos.





EL PODER MULTINACIONAL

GUILLERMO LUIS DIAZ-PLAJA

HACE pocos meses, gracias a una oportuna serie de indiscreciones aprovechada por el periodista Jack Anderson, el mundo se pudo enterar que la ITT (International Telephone and Telegraph Corporation) preparaba un complot contra Salvador Allende. No es el primer caso ni será el último. Desde que hay historia hay imperialismo y todas las conquistas, ocupaciones y exolios siempre han encontrado una corona, un ejército y una ideología que les diese una apariencia de dignidad. Pero una compañía de teléfonos es muy difícil de adornar con banderas, bandas e himnos, cuando se descubre el pastel.

El que sea la propia ITT la que hubiese intentado salir al paso de sus inquietudes, introduce espec-

tos nuevos y sintomáticos. Undécima compañía del mundo, su cifra de negocios, alrededor de los 4.000 millones de dólares, es equivalente al presupuesto nacional español (que hace el número doce del mundo no comunista) y es, por tanto, superior al de la mayoría de las naciones del mundo. Naciones en las que en alta proporción ITT está presente. El ejemplo de ITT como compañía multinacional sería casi tópico, sin querer por ello significar que éstas se definan por la técnica del golpe de Estado. Las relaciones comerciales, económicas y políticas son hoy un complejo engranaje que se lubrica mejor con

pequeños golpes amistosos en la espalda. El sistema de interpenetración que suponen las presencias de empresas multinacionales es una tela de araña de difícil entramado, pero absolutamente fundamental y definitivo de las relaciones económico-políticas actuales.

La historia de las relaciones económicas internacionales se ha basado durante siglos en el binomio importación-exportación. Esta figura, que entre países del mismo nivel de desarrollo configuraba unos intercambios de intereses en función de las necesidades y excedentes recíprocos en los casos de desigualdades entre niveles de desarrollo, ha

configurado las relaciones de explotación de los países más ricos a los más pobres a lo largo de la Historia. Hoy, en cambio, los países exportan e importan capital, tecnología, «know-how». Las industrias construyen plantas de fabricación en los cinco continentes a tenor de las necesidades de cada país, área regional para descentralizar en una estrategia de mercado de la máxima eficiencia y cobertura. No es lo mismo que la Bayer de Leverkusen fabrique aspirinas y las exporte hasta el último rincón del mundo, como antes, que las aspirinas y otros productos Bayer sean producidos en 90 fábricas diferentes en treinta y dos países. Este es un caso representativo: se puede decir que hoy en día no hay empresa importante en el mundo

Alineando en una relación a países y empresas por la importancia de su Producto Nacional y su Cifra de Negocios, respectivamente, más de la mitad (54) son empresas.

que no sea multinacional o, dicho al revés, que las empresas multinacionales son las más importantes del mundo. Dentro de diez años, si los augurios de expertos se cumplen, doscientas de estas compañías controlarán la economía mundial.

GUIA PARA MULTINACIONALES

Una relación, aunque sea resumida, de las principales líneas de fuerza del multinacionalismo económico, nos puede suministrar las necesarias referencias para establecer las magnitudes del fenómeno. A la cabeza, cómo no, figuran los Estados Unidos de América, que sólo desde el final de la guerra mundial han establecido más de 8.000 empresas subsidiarias en los cinco continentes. Sus inversiones han pasado de importar 32.000 millones de dólares en 1959 a casi 100.000 millones al final de 1971. Para conocer la importancia de las empresas multinacionales respecto a las clásicas —que operan desde el territorio americano en régimen de exportación—, basta comparar la cifra de exportaciones anual (40.000 millones de dólares) con la de las ventas de las subsidiarias americanas en el extranjero (250.000 millones al año), es decir, más de cinco veces, y se espera que para 1975 la proporción llegue a nueve veces.

Si la potencia norteamericana como inversora internacional no es una sorpresa para nadie, otras direcciones del caudal expansionista son menos conocidas. Así los propios USA tienen dentro de sus fronteras más de 700 empresas controladas por alrededor de 500 compañías extranjeras. Lo que algo irónicamente ha sido llamado el desafío europeo, porque, con todo, las inversiones del Viejo Continente ascienden sólo a 12.000 millones de dólares. Pero actualmente la tasa de crecimiento de inversiones europeas en USA es superior a la de USA en el extranjero. En el sector químico-farmacéutico, los colosales alemanes y suizos tienen ya una presencia más que prominente. Sólo Gran Bretaña controla más de 100 empresas por un total de 3.500 millones de dólares. Y Holanda —quién lo diría—, cerca de 2.000 millones.

Los países europeos son un ejemplo de la complicada estructura del multinacionalismo. Potentes inversores en todo el mundo, sus grandes empresas multinacionales soportan a su vez en sus países la competencia de otras multinacionales extranjeras. Así Gran Bretaña, que tiene una tradición de expansión inversora internacional (ICI, Shell, Courtauld, etcétera), que alcanzó en 1969 ya los 2.300 millones de dólares, acoge

en su propio suelo nada menos que 65 grandes corporaciones extranjeras entre las 400 primeras empresas, de las que doce están entre las 100 de mayor cifra de negocios. Alemania Federal, aunque llegada tarde al concierto de expansión multinacional a causa de la guerra, parece recuperarse con brío; en los últimos diez años, la cifra de inversiones exteriores ha subido en flecha: de los 800 millones de dólares de 1960 ha pasado en 1970 a 4.000 millones. No sólo el ejemplo citado de Bayer ni el sector químico, donde BASF no le va muy a la zaga con sus treinta fábricas en el extranjero. Sino en siderurgia (Mannesmann, Thyssen, Krupp), electricidad (Siemens, AEG), automóviles (Daimler Benz y Volkswagen) y otros sectores, amén de la expansión financiera con créditos y préstamos bancarios, participación en sociedades de cartera, etcétera. Lo cual no excluye que en la República Federal haya nada menos que 6.000 millones de dólares de inversiones extranjeras, de los que aproximadamente algo más de un tercio corresponden a países de la EFTA, mientras que casi la mitad son USA y canadienses, y los países del MC apenas llegan a un tercio.

Otra sorprendente proporción la da Francia, con sus actualmente 5.000 millones de dólares de inversiones empresariales en el extranjero, y si es muy espectacular el desafío americano en Francia, es menos conocido el desafío francés en USA, ambos empatados a 2.000 millones de dólares. Y si en Francia están los grandes gigantes del petróleo (Esso), automóviles (Chrysler), informática (IBM, Control Data, Honeywell), alimentación (Libbys), los Pechiney, St. Gobain, Renault, Michelin, Rhone Poulenc, han dado el asalto a una cabeza de puente, Canadá, junto a otro centenar de firmas galas.

En el terreno del multinacionalismo económico, la extensión geográfica de países pequeños no parece ser óbice; por el contrario, Suiza, Holanda, Suecia son ejemplos contundentes. Los gigantes de la alimentación (Nestlé) y químico-farmacéuticos (Ciba-Geigy, Hoffmann-La Roche, Sandoz), eléctricos (Brown-Boveri), tienen puestos señeros en los mercados de todo el mundo con docenas de plantas de producción y cifras de venta que sitúan a las industrias helvéticas entre las primeras firmas mundiales. Pero no sólo en la industria, los servicios, concretamente los seguros, así como la Banca, tienen lugares preeminentes a escala multinacional. Cuatro empresas holandesas (Shell, Philips, Unilever y Akzo) están presentes en todo el mundo, empleando cerca de un millón de personas en 300 fábricas

de cincuenta países. El total de inversiones holandesas en el exterior está situado entre los 4.000 y los 5.000 millones de dólares, con unas ventas que alcanzan los 10.000 millones, cifra equivalente a la de sus exportaciones directas. Las inversiones extranjeras en Holanda son también considerables: sólo las yanquis habían llegado en 1970 a los 1.218 millones de dólares. Suecia cuenta con más de 1.800 compañías subsidiarias por todo el mundo. Gracias a la alta calidad de su tecnología, empresas de rodamientos, como SKF; electrofonía, como Ericsson, o maquinaria, como Atlas Copco, están omnipresentes.

No todo el multinacionalismo tiene como protagonistas a Europa y los Estados Unidos. El milagro japonés ha cambiado los esquemas, y actualmente se asiste a un verdadero «boom» de inversiones niponas en los cinco continentes. En Italia se instala la industria química Kanegafucho; en Irlanda, la siderurgia Misshin; en Turquía, Nissan Motors; en España, la electrónica Sanyo; las máquinas de coser Dorina, en Alemania. Bastan como ejemplos, pero la relación se haría interminable, desde Sudáfrica a Canadá, desde Bélgica a Corea, desde Hungría a Portugal, todos los sectores tienen su participación en un verdadero aluvión de tecnología y capital japoneses. Pero acaso lo más interesante del multinacionalismo «made in Japan» sería el reconocimiento de la superioridad tecnológica por parte de los antaño orgullosos detentadores de la supremacía. Así Philips se ha asociado con Matsushita Electric para fabricación de baterías, así como en la industria fotográfica, la germano-belga Agfa Gevaert y la Rollei alemana han firmado acuerdos de colaboración técnica con la Minolta japonesa y la Honeywell yanqui con la Asahi Pentax. Capital y tecnología japoneses colaboran en «joint-venture» (riesgo compartido) en exportaciones mineras, petrolíferas en Brasil, en Brunel, en Alaska, y las fuertes empresas comerciales —grupo Mitsubishi, con 10.000 millones de dólares de cifra de negocios anual y 7.000 productos en su catálogo—, así como los «trusts» bancarios, están en un proceso espectacular de expansión mundial. Al mismo tiempo en su territorio, Japón tiene un gran volumen de inversiones extranjeras —fundamentalmente americanas, cerca de cien empresas— que son importantísimas y afectan básicamente al sector petroquímico, eléctrico.

CAMBIO DE SIGNO DE LA ECONOMIA

La letanía se haría interminable. Con lo hasta ahora relacionado

debería bastar para comprender que el fenómeno del multinacionalismo económico se ha convertido en fundamental en la economía contemporánea, a la que ha cambiado de signo de modo espectacular. No sólo porque ha destronado a segundo término la exportación e importación en la que se ha basado primordialmente, hasta fechas recientes, el comercio tradicional: las ventas de las filiales extranjeras de los diferentes países suman más del doble del total de todas las exportaciones; en el caso de los EE. UU., esta proporción es de uno a cinco. Sólo estas cifras pueden ayudar a comprender la importancia cuantitativa del fenómeno. La otra característica clave que hay que destacar es la del sobredimensionamiento de las empresas como tendencia número uno que acarrea la expansión a escala planetaria de la producción y las ventas. El crecimiento desenfadado, que comporta la necesidad de competencia como una ley inexorable, ha modificado las reglas del juego económico-financiero en el modo que veremos más adelante. Pero su resultado palpable es un gigantismo: por vía de crecimiento simple o por la de absorciones y fusiones, las dimensiones empresariales son cada día más desorbitadas. Baste decir que alineando en una relación que incluye países y empresas por la importancia de su producto nacional y cifra de negocios, respectivamente, de los cien primeros, más de la mitad (54) son empresas y el resto son países, todos ellos superando los 2.000 millones de dólares/año.

Las primeras consecuencias no son difíciles de extraer: el poder potencial y real de cada uno de esos colosales financieros es de una envergadura tal que hace reconsiderar todos los esquemas no sólo económicos, sino políticos. Individualmente, cada uno de esos «mamuts» multinacionales se codea con naciones de primera magnitud y tiene presupuesto superior a la mayoría de países del globo. No se diga ya lo que significa o significaría la asociación de varios de ellos. Se comprende perfectamente el papel y la virtualidad de los grupos de presión que pueden representar ante los gobiernos, ya institucionalizados oficiosamente en los parlamentarismos anglosajones en la figura de los «lobbies».

A nivel de relaciones internacionales, como hemos visto, las implicaciones son muy profundas. Entre países desarrollados —Europa y USA/Canadá—, si bien la superioridad yanqui es todavía notable, el entrelazado de una red multidireccional en la que no sólo los europeos invierten en América o son competencia para los propios yanquis en los países del Viejo Con-

EL PODER MULTINACIONAL

tinente, sino que su participación en el Tercer Mundo es comparable a la norteamericana, si no superior en muchos países. A la fiebre multinacional se han unido en cierta medida los países del Este. No sólo porque las inversiones capitalistas han acudido a países del área socialista, sino porque también, aunque en menor proporción, han empezado a salir capitales soviéticos, rumanos, polacos a países capitalistas. No es fácil reducir a esquemas analíticos el significado en términos económicos y mucho menos ideológicos de las que había que llamar «inversiones socialistas», como las refinerías soviéticas de Amberes o del Brasil, o su participación en el complejo siderúrgico de Fos en Francia, o la fábrica rumana en Alemania Federal... Fiat ha montado fábricas de sus coches en Yugoslavia, en Polonia y en la Unión Soviética. Para estos países, la justificación teórica aparente es el reconocimiento de una superioridad en el «know-how» y la tecnología del automóvil y una necesidad de motorización. Pero cuando se ven en los escaparates de París, de Ginebra, de Bruselas, los flamantes Adria (Fiat yugoslavos), Polski (Fiat polaco) y Leda (Fiat soviético), todos a precios competitivos y ligeramente inferiores a los de sus modelos homólogos de la matriz italiana, no deja de ser desconcertante. Uno no puede menos que preguntarse si la mano de obra socialista, más baja de salarios comparativamente, sirve para que su plus valía dé beneficios en divisas. ¿A quién, al Estado polaco, soviético, yugoslavo o a la Fiat, o a los dos? Mientras, en estos países el automóvil es un lujo, para el que se esperan colas de tres años o se pagan precios abusivos.

Este ejemplo puede ser indicativo de los cauces de ambigüedad y complejidad que comporta una economía en la que las fronteras por naciones —e incluso por regímenes políticos— están deviniendo anacrónicas o cuando menos artificiosas. ¿Qué significan el Mercado Común, el Comecon, la Efta, los acuerdos internacionales bilaterales frente a la agresividad y el poder comercial y financiero de las multinacionales, que saltan fronteras, barreras aduaneras, regímenes y acuerdos monetarios?

La estrategia de las empresas multinacionales está pensada precisamente para ignorar —por no decir burlar— abiertamente a los gobiernos, a las naciones, a los organismos. Los grandes «managers» tienen en su tablero cantidades ingentes de fichas que mover para realizar siempre el óptimo frente a la competencia. Por esto es esencial el emplazamiento óptimo de la central mundial sobre la que revierte la contabilidad, léase los be-

neficios de todas las demás. Y para eso se han creado los países especializados en hacer la vista gorda a las cuentas poco claras: los paraísos fiscales. Hoy día no se concibe una empresa multinacional que no se acoja a los «tax-havens» que funcionan en todas partes: en Europa, los cantones de Fribourg y Zug, en Suiza, así como el Principado de Liechtenstein, que juntos reúnen a más de veinte mil «holdings», sociedades fantasma que se domicilian allí haciendo pasar sus beneficios por cuentas corrientes con escasa o nula presión fiscal. Es el caso también del Estado de Delaware, en USA, donde oficialmente están domiciliadas grandes compañías como los gigantes General Motors, Ford, Dupont de Nemours, etcétera. Otras muchas sociedades multinacionales americanas se han domiciliado en Panamá, Bermudas, Jamaica, Liberia, Hong-Kong, Singapur, etcétera.

LAS TESIS DE LEVINSON

Ante toda esta crecientemente impuesta tendencia, los gobiernos, los organismos supranacionales parecen ignorar las consecuencias, y si las conocen, o no ponen los medios necesarios, o realmente es que están inermes. Es evidente que con un poderío de la envergadura que los datos reales indican, la

amenaza es enorme: aunque oficialmente no existe todavía una unión que asocie a las principales empresas multinacionales, ésta puede venir, y la suma y racionalización de sus esfuerzos constituiría un contrapoder efectivo y real, con una capacidad de control en los centros de decisión a los más altos niveles que haría sin duda a las Naciones Unidas —y, por supuesto, a las naciones desunidas— una vana superestructura ineficaz e inoperante. Aunque esto oficialmente no haya sucedido todavía, no hay que ser tan ingenuo como para pensar que asociaciones parciales de diversos tipos más o menos secretas, más o menos subterráneas, no existen ya. Los grandes grupos de la industria químico-farmacéutica suiza y alemana tienen probablemente pactos secretos de tipo cartelizante, y lo mismo se puede sospechar de otros sectores —industrias de armamento yanquis— que en algunos casos sobrepasan la escala de un solo país o de un solo sector. No otra cosa son las reuniones que, sin duda, tienen los representantes de las grandes potencias industriales y financieras norteamericanas, a los que se suele llamar del «big business», así como los que integran el grupo de presión financiero-industrial-militar que se conoce como «complejo militar-industrial».

Otro ejemplo obligado es el car-

tel casi oficial de los grandes del petróleo, formado por las compañías multinacionales americanas —las Standard Oil de New Jersey y de California, la Gulf, la anglo-holandesa Shell, la británica BP, el grupo semiestatal francés, etcétera—. Recientemente, el Sha de Persia se ha unido a este club de las compañías multinacionales por un largo período, traicionando los intereses de los países productores de petróleo miembros de la OPEP, que el pasado año acordaron en Trípoli endurecer sus condiciones para sufrir menos explotación.

A la vez diseccionador de la anatomía de las multinacionales y profeta del apocalipsis con que su futuro amenaza, Charles Levinson es, sin duda, el más famoso tratadista sobre el tema. Su libro *Capital, inflation and the multinationals* (George Allen & Unwin, Londres, 1971) ha conocido una acogida extraordinaria no sólo de ventas y traducciones, sino de polémicas suscitadas con sus tesis. Los más prestigiosos periodistas y especialistas en economía de diarios y revistas europeas y americanas se han ocupado de él (*Le Monde*, *The Times*, *Financial Times*, *L'Europeo*, *The Guardian*, *The New York Times*, *Newsweek*, *L'Express*, *Der Spiegel*, *Le Nouvel Observateur*, etcétera, etcétera) para atacarlo o para difundir sus interpretaciones. Me recibe en su despacho de la Unión Internacional de Sindicatos Químicos, de Ginebra, de la que es secretario general; este canadiense de cincuenta años de vida y vitalidad de veinticinco, doctor en Economía, de enorme seguridad en sí mismo, científico estudioso y brillante, apasionado expositor. Su forma de hablar y convencer (o intentar al menos vigorosamente) delata en él al hombre de acción. Muchos de los datos e informaciones contenidos en este artículo han sido facilitados, al menos en su forma sintética y sus comparaciones, por la lectura de su libro y la conversación que intentaré resumir:

«En primer lugar, la profecía: de seguir las cosas como van de aquí a 1985, de doscientas a trescientas firmas multinacionales controlarán el 80 por 100 de la producción occidental. El poder de estas empresas gigantes hoy estriba ya, naturalmente, primero en su dimensión y omnipresencia, la potencia de sus opciones. Entre los elementos que destacan como definitorios está la capacidad de practicar una política de precios de «transfert» de una filial a la otra. Estos precios no están calculados de modo ortodoxo, sino en virtud de conveniencias fiscales, monetarias, de estrategia fiduciaria, etcétera. Esto se complementa con el establecimiento de uno o varios «holdings» que centralizan la contabilidad y los recursos, y éstos deben estar domi-

COMPAÑIAS INTERNACIONALES Y GOBIERNOS NACIONALES. MOVIMIENTO DE CAPITALES EN LAS COMPAÑIAS. PRESUPUESTOS NACIONALES DE LOS GOBIERNOS Y PNB DE LOS PAISES

	Miles de millones de dólares	Países de PNB equivalente
Gobierno de los Estados Unidos.	227,9	
Gobierno alemán	40,7	
Gobierno francés	38,7	
Gobierno inglés	36,5	
General Motors	22,8	Países Bajos . 22,8
Gobierno italiano	21,3	
Gobierno japonés	17,1	Bélgica 19,6
Gobierno canadiense	16,9	
Eso	14,1	Suiza 15,9
Ford	14,1	
Royal Dutch/Shell	14,1	Dinamarca . . . 12,2
Gobierno sueco	8,5	Austria 10,7
General Electric	8,4	Noruega 8,4
Gobierno holandés	8,0	
Chrysler	7,4	
IBM	6,9	Grecia 7,1
Mobil Oil	6,2	
Gobierno belga	6,0	
Unilever	5,5	Nueva Zelanda. 5,9
Texaco	5,4	
BP	5,0	
Gobierno australiano	4,7	
Gulf Oil	4,6	
ITT	3,9	
Gobierno español	3,9	
Gobierno suizo	3,5	

Fuentes: «Financial Times Yearbook» y «Times 500».



Levinson (centro de la foto) ha llevado a la práctica sus tesis sobre las nuevas tácticas sindicales frente al multinacionalismo empresarial, creando algunos comités a nivel de empresa con representantes de todos los países en los que existan filiales de la misma firma.

ciliados en alguno de los llamados paraísos fiscales. Lo que se practica es, pues, pura y simplemente, evasión de impuestos, por una parte, y —dado el número y cantidad de monedas distintas— algo muy similar a lo que se conoce como especulación. Entrando en terreno más directamente relacionado con los métodos de "management", la característica más sobresaliente resulta de la necesidad de invertir —para modernizarse, para ampliar— que sienten las empresas multinacionales, para las que si no observan la ley del crecimiento constante, la sentencia de no poder competir, de ser absorbida es inevitable. Pues bien, gracias a la constante expansión, las empresas necesitan unos contingentes de liquidez que en la mayor parte de las empresas multinacionales debe salir de los propios recursos —una media entre el 70 y el 90 por 100 de tasa de autofinanciación—, para lo cual se aumenta el "cash-flow" (la suma del dividendo más las amortizaciones y reservas). De este modo se da la curiosa circunstancia de que en sus balances hay muchas empresas multinacionales que presentan beneficios muy restringidos e incluso nulos. Este índice sirve para desconcertar —e incluso para engañar— tanto a Hacienda como a los Sindicatos. Al aumentar el "cash-flow" constantemente se mantiene una inflación (lo que folklóricamente bautiza Levinson como "cash-flo-flation"), los precios son fijados no en función de los costos reales, sino en función de las necesidades de "cash-flow" que determina la fiebre de inversión expansionista. Pero he aquí que esta inflación expansionista produce también —además de bloquear en muchos casos los salarios— el paro, dado que la ma-

yor parte de las nuevas inversiones son para introducir innovaciones tecnológicas. Comoquiera que éstas —ya sea para obtener productos más perfeccionados, o sean para perfeccionar los sistemas de productividad, o ambas cosas a la vez— tienden a sustituir mano de obra por máquinas en proceso constante de automoción.

Para luchar contra las empresas multinacionales surge el sindicalista Levinson:

«El error de los Sindicatos sería dejarse encerrar en el cuadro nacional y negociar sobre datos macroeconómicos que reflejen la evolución económica del conjunto del país. Pero la reivindicación debe organizarse por sectores e incluso al nivel multinacional, por empresas...». En esto, de la teoría ha pasado a la acción, organizando comités multinacionales que agrupan a los representantes sindicales de una misma empresa de distintos países. Su plan distingue varias etapas: «Se organiza el apoyo internacional a los trabajadores de una empresa en lucha en el plano local; en un segundo período se coordina en el plano internacional las negociaciones colectivas que se desarrollan en los diferentes países; esto debe conducir en una ulterior etapa a negociaciones colectivas multinacionales, lo que yo llamo la **democracia industrial**».

Si, pero... La polémica que ha levantado la obra y las frecuentes declaraciones de Levinson han hecho correr mucha tinta: se le ha criticado, como en el caso del economista italiano Giocchino Albanese en *Tempi Moderni*, que daba en primer lugar las previsiones sobre el dominio de las 200 empresas, así como contesta sus tesis sobre la inflación producida por la retención y aumento del «cash-flow»;

también pone en cuestión la estimación de que las compañías son efectivamente internacionales en el sentido de apátridas, y que las decisiones se toman en el lugar de domicilio del «holding». Albanese sostiene que las sociedades multinacionales tienen bandera. Fiat y Pirelli siguen estando dirigidas y controladas desde Turín y Milán, aunque tengan su «holding» en Suiza; ambas son, pues, italianas y no «internacionales». Con lo cual la dialéctica imperialista sigue teniendo sentido operativo: así, los Estados Unidos controlan 39 de las 50 primeras multinacionales. Este dato aleja un poco el posible malentendido de pensar en un juego de «todos contra todos». Y no sólo eso, sino que, como insiste Robert Heilbroner (1), de las 150 primeras firmas americanas —entre las que están las más importantes multinacionales— pueden tener unos 2.000 «managers» y altos ejecutivos, pero, sin duda alguna, están controladas por las 200 ó 300 familias que detentan los paquetes más importantes, aquellos a los que Wright Mills llama los «corporate rich» y sitúa en la cúspide de sus «élites del poder». Para otros analistas críticos, como Jean Dru (2), la interpretación de Levinson pretende desviar la atención sobre el fenómeno del capitalismo monopolista de Estado. Pero, a pesar de la aparente contradicción entre la empresa multinacional y el poder del Estado-nación, «los dos polos de poderes son estrechamente solidarios y complementarios...; hemos observado que en Estados Uni-

(1) «Los límites del capitalismo americano», Editorial Kairós, Barcelona.

(2) «Capitalismo y sociedades multinacionales», A. Redondo, editor, Barcelona, 1972.

dos y Japón la expansión de las grandes firmas fuera del país correría pareja con el fortalecimiento de las funciones reguladoras del Estado... En resumen, el sector central del mundo capitalista constituye un conjunto de capitalismos monopolistas de Estado nacionales bajo la hegemonía del CME americano».

En el terreno de lo teórico, los análisis harían interminable la polémica; en cuanto a la puesta en práctica sindical, también es problemática. Levinson ha sido acusado de ser un tanto ilusorio en querer organizar esos comités multinacionales por sectores y por empresas. Su postura, evidentemente, es difícil de llevar a cabo, y aunque él explique éxitos, no puede negar los problemas. Para empezar, su voluntarismo tradeunionista choca con que no en todos los países existe libertad sindical, y que es precisamente en la mayoría de los subdesarrollados del Tercer Mundo, o semidesarrollados del tipo Turquía, Grecia, España, Portugal, donde las inversiones multinacionales pueden ejercer mayor presión salarial sin que la respuesta obrera pueda hacerse sentir. Por otra parte, no existe unidad sindical a escala mundial, ya que existen dos centrales mundiales distintas: la FITIM, en Bruselas, de matiz socialdemócrata, y la FSM de Praga, de tendencia comunista; lo cual dificulta cualquier maniobra de vasto alcance por razones obvias de movilización, ideología, organización.

Además hay otra dificultad de movilización de los trabajadores en las grandes empresas, aunque sean en países desarrollados con libertad sindical: la masa de obreros inmigrantes —tres millones en Francia, dos en Alemania, uno en Suiza, etcétera—, que forman un proletariado multinacional, cuyo escaso y diverso grado de concienciación, unido a su ignorancia y su temor, así como sus diferencias de nacionalidad, producen una división de fuerzas absolutamente útil al conformismo y aceptación de las condiciones de trabajo.

La estrategia sindical multinacional que propone Levinson, según hace notar Michel Bosquet (3), «es rigurosamente apolítica: los problemas de poder, de régimen, de transformación de la sociedad, no se plantean...». Y concluye: «Sin duda es mejor que nada, pero no es suficiente». Y el economista Ernest Mandel, comentando las tesis de Levinson en *Le Monde Diplomatique* (abril, 1972), subraya las condiciones y los condicionamientos: «Las sociedades multinacionales corresponden, a su manera capitalista, a una verdadera internacionalización de las fuerzas productivas. Toda victoria nacional de los trabajadores sobre el capital internacional les obliga a reconstruir la economía y la sociedad a partir de una base más estrecha de la que el capitalismo había alcanzado. Sólo una extensión rápida de la revolución socialista victoriosa en un país a varios países vecinos, permitiría hacer la economía de esta carga suplementaria». ■ G. L. D. P.

(3) «Le Nouvel Observateur», 8 de mayo de 1972.