

ASPECTOS DEL DESARROLLO DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES EN ARGENTINA*

CARLOS M. VILAS**

El presente artículo ofrece un análisis de los principales aspectos de la actuación de las corporaciones multinacionales en la Argentina contemporánea. En los últimos años éste ha sido un tema de estudio y de debate en los países dependientes y por supuesto también en el nuestro, y no solamente en sus ambientes intelectuales sino asimismo en vastos sectores de la población. Se trata por cierto de una circunstancia muy auspiciosa, pues el primer paso hacia la resolución de un problema consiste precisamente en la toma de conciencia de ese problema. Debemos agregar que esta creciente toma de conciencia no es fortuita sino, por el contrario, el resultado (contradictorio) de la actuación misma de dichas corporaciones, que al exiliar a los pueblos sometidos a la dominación del imperialismo, al privarlos de los frutos de su trabajo y al relegarlos a formas y estilos de vida a menudo infrahumanos, fortalece en ellos la convicción de que sólo poniendo fin a esa dominación imperialista, canalizada hoy por las empresas multinacionales, podrán alcanzarse formas superiores de vida y un mayor desarrollo de la justicia social para todos los hombres.

El desarrollo de nuestra exposición consta de tres partes. En la primera se analizan rápidamente los rasgos básicos del proceso de desarrollo de las corporaciones multinacionales en el plano internacional, ubicando ese desarrollo en el marco más amplio del imperialismo. Hecho ésto, la segunda parte presenta los aspectos del desarrollo económico argentino que condujeron, luego de la caída del gobierno peronista en 1955, y como consecuencia del espacio político que ella dejó en disponibilidad, a la asociación cada vez más estrecha entre dicho desarrollo y el capital monopolista extranjero en su versión moderna de la corporación multinacional. Finalmente, la tercera parte ofrece una síntesis de los principales resultados derivados de aquella asociación.

I. El imperialismo y las corporaciones multinacionales

a) Caracterización general

Las empresas multinacionales no son algo distinto o independiente del imperialismo, ni tampoco un fenómeno totalmente novedoso y sin prece-

* Este texto es la versión ampliada de una conferencia pronunciada en la ciudad de Paraná el 26 de octubre de 1973.

** Profesor titular, Universidad Nacional de La Plata.

dentés. Al contrario, ellas no son otra cosa que el modo de manifestarse y de actuar, en la etapa contemporánea, del capital monopolista transnacional. En último análisis, las corporaciones multinacionales son simplemente el nuevo nombre que, a partir de los últimos años, se ha venido aplicando al capital monopolista, y en general a las nuevas modalidades de acción del imperialismo económico. Sin embargo es indudable que la innovación terminológica ha dado sus frutos, ya que el adjetivo *multinacional* ha permitido sostener, con cierta frecuencia, la supuesta falta de nacionalidad de estas firmas, el carácter aparentemente difuso del control del capital, etc., pretendiendo desvirtuarse en consecuencia por “anticuadas” y “fuera de época” las críticas a la acción del imperialismo, particularmente del imperialismo norteamericano.

Naturalmente, no se trata de ignorar o restar importancia a los numerosos y muy importantes cambios experimentados por el imperialismo a partir de la crisis mundial de 1930 y de la segunda guerra mundial¹, sino de ubicar dichos cambios en su debida perspectiva histórica y económica, de manera que su consideración no sea exagerada o desnaturalizada hasta el punto de imaginar una supuesta “superación” del imperialismo llevada a cabo, en nuestro caso, por las llamadas corporaciones multinacionales. De hecho, lo más que puede decirse con relación a lo que algunos economistas llaman “neo-imperialismo” —pensando precisamente en las corporaciones multinacionales, en los problemas planteados por la transferencia de tecnología, etc.— es que se trata de *nuevas modalidades* de acción del capital monopolista, pero que preservan —o más exactamente, que dan nuevo impulso y mayores posibilidades de expansión— las motivaciones e intereses que le son inherentes. En este sentido resulta oportuno citar la referencia de Cardoso al papel desempeñado por la transferencia de tecnología, ya que ella es válida para la totalidad de los “nuevos rasgos” desarrollados por el capital monopolista: “la economía imperialista exige la expansión externa para la realización de la acumulación del capital. Inversamente, el capital retorna de las economías dependientes a las metrópolis para completar el ciclo de la reproducción capitalista. Por esta razón es tan importante la “tecnología”. Su aspecto “material” es menos impresionante que su importancia como una forma de mantenimiento del control y como un paso necesario en el proceso de acumulación del capital. A través del adelanto tecnológico, las corporaciones aseguran sus roles claves en el sistema global de la acumulación de capital”². En otras palabras, lo que experi-

¹ La bibliografía referida en este tema es muy amplia; mencionamos solamente, a título ilustrativo, MAGDOFF, H., *La era del imperialismo* (México: Ed. Nuestro Tiempo, 1969); O'CONNOR, J., MANDEL, E., *et al.*, *Imperialismo hoy* (Buenos Aires: Periferia, 1971); BARAN, P. y SWEEZY, P. M., *El capital monopolista* (México: Siglo XXI, 1969); JALÉE, P., *El imperialismo en 1970* (México: Siglo XXI, 1970); SANTI, P., VALIER, J., *et al.*, *Teoría marxista del imperialismo* (Córdoba: Cuadernos de Pasado y Presente, 1969); MANDEL, E., *Ensayos sobre el neocapitalismo* (México: Era, 1971); VILAS, C. M., *Los rasgos actuales del imperialismo y la dependencia* (Santa Fe: Colegio Mayor Universitario de Santa Fe, 1973); etcétera.

² Cf. CARDOSO, F. H., *Estado y Sociedad en América Latina* (Buenos Aires: Nueva Visión, 1973), pp. 210-211.

menta alteraciones no son las *leyes de desarrollo* del imperialismo, sino algunos de sus *modos de manifestarse*.

Lo mismo debe decirse con relación a la cuestión de la supuesta “multinacionalidad” del capital monopolista: las empresas multinacionales son en realidad empresas uninacionales tanto por la propiedad del capital cuanto por su sede y por el destino de los beneficios, y la “multinacionalidad” consiste simplemente en que, al poseer numerosas filiales fuera del país donde tiene su sede la compañía matriz, explotan mano de obra, extraen materias primas, se capitalizan y obtienen elevadísimas tasas de ganancia “multinacionalmente”, es decir, en una pluralidad de países. Y en su gran mayoría, estas empresas “multinacionales” tienen una sola nacionalidad real: la estadounidense.

Esta conceptualización del tema se entronca en una larga y noble trayectoria dentro del análisis político y económico. No obstante, frecuentemente una crítica ligera objetaba la naturaleza presuntamente ideológica —cuando no, francamente “anacrónica”— de la misma, negándole validez o por lo menos utilidad y afirmando, en cambio, la imposibilidad de identificar la *nacionalidad* de las empresas *multinacionales*. De acuerdo a estas críticas, pretender otra cosa sería incurrir en una elemental contradicción en los términos.

Recientemente sin embargo el informe del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas referido a este tema, y discutido en la reunión de setiembre de 1973 en Nueva York, ha venido a recuperar, para el tratamiento del problema, la correcta noción. Según dicho estudio, la expresión “corporación multinacional” abarca “a todas las empresas que controlan activos —fábricas, minas, oficinas de ventas, etc.— en dos o más países. Esta definición tiene la ventaja —agrega el informe— de que con ella no se excluye arbitrariamente ningún aspecto importante del fenómeno (por ejemplo las finanzas o los servicios) ni del problema (por ejemplo, las cuestiones vinculadas con las empresas de orientación nacional o las firmas pequeñas”³. Asimismo, este enfoque amplio incluye todas las ramas posibles de actividad que efectivamente encaran las firmas multinacionales: ventas, distribución, empleo, activos, beneficios, etc.⁴

En lo que toca a la “contradicción en los términos” consistente, supuestamente, en afirmar la existencia de una nacionalidad para las empresas multinacionales, el informe de las Naciones Unidas señala, concretamente, que “ocho de las diez corporaciones multinacionales más extensas tienen su sede en los Estados Unidos”⁵. Ampliando el espectro, y tomando en consideración las 200 mayores corporaciones multinacionales según sus volúmenes de ventas, 119 de ellas (es decir un 59.5 %) tienen su sede en los Estados Unidos, y otras 61 (30.5 %) en Gran Bretaña, la República Federal Alemana, Japón y Francia. El restante 10 % se distribuye entre empresas

³ Cf. ONU, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial* (Nueva York, Naciones Unidas, ST/ECA/190, agosto 1973), pág. 5.

⁴ *Ibid.*, pág. 4.

⁵ *Ibid.*, pág. 7. Cf. también MAGDOFF, *op. cit.*, pp. 65 y ss.

multinacionales anglo-holandesas (dos firmas), italianas (cuatro), suecas (dos), holandesas (dos), etc.⁶ Aunque no dejan lugar a dudas sobre la efectiva preponderancia de las corporaciones multinacionales norteamericanas dentro del total, estas cifras no permiten apreciar la profunda diferencia de magnitud que existe entre esas corporaciones y las firmas multinacionales de los otros países capitalistas. Señalemos pues que en 1971 el volumen total de ventas de las seis mayores empresas multinacionales norteamericanas —*General Motors, Exxon* (denominación actual de *Standard Oil of New Jersey*), *Ford Motors, General Electric, IBM* y *Mobil Oil*— alcanzó a 88.200 millones de dólares, suma superior al monto total de ventas de las veinte mayores corporaciones multinacionales del resto del mundo capitalista (entre las que se encuentran *Shell, Unilever, British Petroleum, Philips, Volkswagen, Siemens, Hitachi, Nestlé, British Steel, Toyota, BASF, Fiat*, etc.), que fue de 85.500 millones⁷.

El cuadro N.º 1 permite apreciar la magnitud de la participación extranjera en varios rubros de la actividad de las diez mayores corporaciones multinacionales en 1971. Aunque se trata de un enfoque puramente ilustrativo, ya que sólo de la consideración de una mayor cantidad de firmas pueden elaborarse proposiciones más amplias, la breve lista permite formular algunos comentarios de importancia. En primer lugar, el peso relativo del “componente extranjero”, vale decir de las filiales extranjeras, en la actividad global de la empresa, no depende del tamaño de la firma —ya se lo estime a partir del volumen total de ventas, del número de empleos generados, de los activos, etc.— sino del tipo de actividad y de las ramas en que la firma actúa. Obviamente, el caso más claro en este sentido está representado por las firmas petroleras, y más exactamente por la etapa extractiva.

En segundo lugar puede señalarse la decisiva importancia y el carácter complejo que estas cifras expresan con relación a las estrechas vinculaciones que se traban entre las filiales extranjeras y sus respectivas matrices, entre aquellas y éstas con los países donde se radican, entre las matrices y sus países sede, y entre éstos y los países dependientes. Esta red de vinculaciones desvirtúa la divulgada afirmación de la existencia de una tercera “potencia mundial”, luego de Estados Unidos y la Unión Soviética, constituida precisamente por las corporaciones multinacionales —y fundamentalmente por las filiales norteamericanas radicadas en Europa. Las corporaciones multinacionales no son más que la proyección de las economías centrales fuera de sus fronteras nacionales, proyección que es tanto económica como política.

Esto es particularmente evidente cuando se focalizan las relaciones entre las empresas consideradas en globo, y los estados imperialistas. Entre 1960 y 1968, por ejemplo, el 71 % promedio de las utilidades obtenidas por las filiales norteamericanas en el exterior fue remitido a los Estados Unidos, y en América Latina el 79 %. En general, y como es de suponer, las remesas

⁶ Elaboración de cifras de Naciones Unidas, *op. cit.*, cuadro 3, pág. 124 y ss.

⁷ Elaboración de cifras de *Fortune*, ediciones de mayo y agosto de 1972.

son siempre mayores cuando las filiales operan en países de menor desarrollo relativo. En 1970 las filiales y subsidiarias norteamericanas radicadas en los países capitalistas desarrollados remitieron a los Estados Unidos el 59.1 % de sus ganancias, mientras que las que actúan en los países capitalistas subdesarrollados remitieron el 84.5 %; por otra parte, se ha calculado que tres cuartas partes del valor exportado por las filiales norteamericanas son ventas a otras filiales o a los Estados Unidos⁸. Esto significa en-

CUADRO 1

IMPORTANCIA PORCENTUAL DEL "CONTENIDO EXTRANJERO" DE LAS DIEZ MAYORES CORPORACIONES MULTINACIONALES, EN 1971

Firma	País	Ventas (u\$s millones)	Participación extranjera en %, en:				
			Ventas	Pro- ducción	Activos	Ga- nancias	Empleo
General Motors	EEUU	28.264	19	*	15	19	27
Standard Oil N. J.....	EEUU	18.701	50	81	52	52	*
Ford Motors	EEUU	16.433	26	36	40	24	48
Royal Dutch/Shell	PBRU	12.734	79	*	*	*	70
General Electric	EEUU	9.429	16	*	15	20	*
IBM	EEUU	8.274	39	*	27	50	36
Mobil Oil	EEUU	8.243	45	*	46	51	51
Chrysler	EEUU	7.999	24	22	31	*	24
Texaco	EEUU	7.529	40	65	*	25	*
Unilever.....	PBRU	7.483	80	*	60	*	70

FUENTE: Tomado de Naciones Unidas, *op. cit.*, cuadro 3, pp. 124 y ss.

*Sin información disponible.

tonces que las filiales extranjeras definen, con su acción, una verdadera cadena "transnacional" de producción, en la que los beneficios generados son dirigidos en muy alta proporción hacia los países sede de las casas matrices. Además, la radicación de filiales en el exterior agrega un factor de dinamismo a las economías de los países centrales, al reactivar su comercio exterior en forma muy marcada, según acabamos de mencionar. No sólo eso: la radicación de plantas permite a los países imperialistas sortear los obstáculos generados a sus propias exportaciones, sea por el creciente endeudamiento externo de los países dependientes, que los compele a limitar sus importaciones, sea por medidas defensivas adoptadas por estos países, que los llevan a levantar barreras aduaneras, impositivas, etc., frente a los productos de importación, pero que al radicarse filiales que producen desde dentro mismo de esos países dependientes, generan bienes que usualmente

⁸ Cf. CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", en *Estudio Económico de América Latina, 1970*, pp. 301-348; Chase Manhattan Service, *International Finance*, November 22, 1971, y February 28, 1972.

son equiparados a la producción local, e incluso promovidos por las legislaciones de fomento a la industria "nacional", por ejemplo.

Los beneficios económicos que para los países imperialistas se derivan de la actuación de las corporaciones multinacionales explican las estrechas vinculaciones existentes entre éstas y el aparato estatal de tales países. Tampoco es este un fenómeno nuevo: desde los orígenes mismos del capitalismo el Estado fue un activo promotor y defensor de la empresa privada, y si en la época del capitalismo competitivo pudo decirse que el Estado no es más que el "comité de gestión" de la burguesía, en la actualidad él funciona como un agente de compras de la empresa multinacional y como una oficina de seguridad. Ciertamente, los cambios experimentados en el desarrollo del imperialismo como un todo han modificado las modalidades y las formas de expresión de estas relaciones, aunque no su contenido. En la actualidad la *gunboat policy* ha debido ser relegada a los casos límites y extremos, lo mismo que el golpe de Estado. Son formas de intervención demasiado evidentes y, sobre todo, demasiado "caras" en términos de prestigio internacional. En último análisis, las nuevas modalidades de defensa y promoción de los intereses económicos imperialistas por los respectivos Estados obedece a las circunstancias cada vez más difíciles que deben enfrentar las corporaciones multinacionales, y en general las inversiones extranjeras en los países dependientes, cuyos pueblos van adquiriendo progresiva conciencia del rol negativo que ellas juegan con relación a sus posibilidades de desarrollo autónomo.

De esta manera, se advierte, por una parte, una acelerada sustitución en las entradas de divisas a los países dependientes, de las inversiones directas por el otorgamiento de créditos. Para mencionar solamente el caso latinoamericano, digamos que mientras en el período 1950-59 los préstamos internacionales representaron el 30 % de los ingresos netos de capital desde el exterior, en 1960-69 ellos representaron el 66 %, es decir más del doble; entre ambos períodos, la participación de los préstamos y donaciones totales en las importaciones de la región casi se triplicó, pasando del 4 % al 11 %⁹. Pero lo más importante, desde el punto de vista de nuestro tema, consiste en el desarrollo de una paralela sustitución de los créditos y préstamos acordados por empresas e instituciones particulares, por préstamos y créditos estatales o provenientes de agencias directa o indirectamente controlados por los Estados imperialistas (FMI, Eximbank, CIF, Banco Mundial, AID, etc.). Cerca de las dos terceras partes de todas las exportaciones de capital se hacen actualmente por cuenta de los gobiernos o de las agencias internacionales, y en lo que toca a los préstamos e inversiones destinados a los países capitalistas atrasados la proporción alcanza a las tres cuartas partes¹⁰. Esto significa, concretamente, que parte cada vez mayor del riesgo asumido por las inversiones en el exterior corre por cuenta directa o indirecta de los gobiernos de los países sede de las casas matrices de las firmas multinacionales.

⁹ Cf. PINTO, A., *Inflación: Raíces estructurales* (México: FCE, 1973), pág. 326.

¹⁰ Cf. O'CONNOR, J., "El significado del imperialismo económico", en O'CONNOR, J., MANDEL, E., *et. al.*, *Imperialismo hoy, op.cit.*, pág. 62.

El objeto de esta protección no se agota en lo puramente “defensivo”, como una especie de reaseguro contra la creciente capacidad de lucha de los pueblos expoliados. Si sólo se tratara de eso, serían suficientes los acuerdos de garantía de inversiones, o instituciones al estilo de la OPIC (*Private Overseas Investments Corporation*) norteamericana¹¹, o incluso resortes pseudo legales como la llamada “enmienda Hickenlooper”. En la creciente intervención de los gobiernos y agencias internacionales existe, junto con ésta, una dimensión auténticamente promotora del desarrollo de las corporaciones multinacionales, que instrumentaliza la concesión de créditos internacionales, los préstamos, etc., en beneficio de la expansión de las ventas de dichas corporaciones. El tema es sumamente conocido y se vincula directamente con la cuestión de la *ayuda exterior*, de manera que no le dedicaremos más que un breve espacio. Digamos simplemente que, como es bien sabido, dicha *ayuda* consiste meramente en “atar” la concesión de esos préstamos, la apertura de créditos, etc., a adquisiciones que, por los montos acordados, los países “beneficiarios” deben realizar en términos de bienes y servicios producidos por las corporaciones multinacionales del país que entrega la *ayuda*, de acuerdo a condiciones de venta, tipos de bienes, etc., fijados unilateralmente ya por la agencia o el gobierno que concede el crédito o préstamo, ya por grupos de firmas. El endeudamiento adicional que estas ligaduras significan para los países dependientes es difícil de cuantificar; no obstante, en una conferencia pronunciada en mayo de 1963 el profesor norteamericano Edward Mason estimó que, si no fuera por tales ligaduras, el flujo de casi 9.000 millones de dólares canalizado “desde el mundo desarrollado al subdesarrollado” habría sido en realidad de solamente entre 2.000 y 3.000 millones. Más aún: los países subdesarrollados “pueden ganar más, en cada dólar, de la inversión privada que no cuenta con elementos de ayuda que de dinero gubernamental acordado con facilidades”¹². En otras palabras, las ventas de las corporaciones monopolistas habrían sido casi tres veces más reducidas de no haber mediado la intervención de los gobiernos imperialistas y de las agencias “de desarrollo”. En el mismo sentido deben mencionarse las declaraciones del presidente Lyndon Johnson, cuando al fundamentar ante la Cámara de Representantes el programa de ayuda externa

¹¹ La OPIC es una institución privada que garantiza a las firmas norteamericanas afectadas en sus inversiones en los países dependientes en caso de confiscación, expropiación, y riesgos similares, *pero solamente en caso de que se compruebe que tal medida fue tomada contra la empresa por haber actuado ésta de acuerdo a directivas del gobierno de los Estados Unidos, o por lo menos en coordinación con alguna de sus agencias*. Esto es lo que explica el interés de la ITT por demostrar, en las audiencias del Congreso norteamericano de principios de 1973, la vinculación de funcionarios del gobierno de Nixon en los intentos de la empresa por impedir el acceso al gobierno, en noviembre de 1970, de la Unidad Popular en Chile: solamente acreditando esa vinculación podía aspirar a ser indemnizada por la OPIC como consecuencia de la expropiación de sus bienes en aquel país; similarmente, el interés del gobierno de Nixon por aparecer desvinculado de la firma se basaba menos en cuestiones de prestigio que en razones económicas.

¹² Cf. MASON, E., *Foreign Aid and Foreign Policy* (New York: Harper & Row, 1964), pp. 14-15. Cf. también, entre otros, MAGDOFF, *op. cit.*; MORRAY, J. P., “The United States and Latin America”, en J. Petras & M. Zeitlin (eds.), *Latin America: Reform or Revolution? A Reader* (Greenwich, Conn.: Fawcett Publications, 1968), pp. 99-119.

de 1969 señalaba: "Más de nueve dólares de cada diez que gaste la AID serán en bienes y servicios norteamericanos. (...) Más aún, nuestros programas de la AID tienen un favorable impacto en nuestra balanza de pagos, al crear nuevos mercados para nuestras exportaciones"¹³.

b) *La conglomeración y el desarrollo de las corporaciones multinacionales*

El desarrollo de las empresas multinacionales está directamente ligado al desarrollo de esa forma moderna de la concentración económica que es la conglomeración. La rápida expansión de los conglomerados constituye el rasgo predominante del proceso de concentración económica en los Estados Unidos y en los países capitalistas más desarrollados de Europa, como también en Canadá, Japón y algunos de los más desarrollados países dependientes del Tercer Mundo¹⁴. "Un conglomerado —señala Furtado— es esencialmente un centro de decisiones de base gerencial-financiera. Si el consumo de la colectividad crece principalmente por la diversificación, y el progreso tecnológico exige que los procesos productivos se innoven con creciente rapidez, es natural que la empresa tienda a diversificarse, si pretende mantener o aumentar su participación en el sistema productivo. De esta forma, la empresa especializada y el mercado de capitales tienden a ocupar posiciones secundarias en las economías capitalistas, al mismo tiempo que se amplían las posibilidades de concentración del poder económico"¹⁵. Así, entre 1950 y 1962, período que fue decisivo en el desarrollo de los conglomerados, las firmas norteamericanas que, dentro de las 1000 mayores corporaciones industriales, producían un solo producto, disminuyeron de 78 a 49, y las que producían de 2 a 5 productos bajaron de 354 a 223, en tanto que las que producían de 16 a 50 artículos pasaron de 128 a 236 y las que producían más de 50 artículos aumentaron de 8 a 15.¹⁶

La conglomeración se desarrolla tanto bajo la forma de una creciente diferenciación funcional (actuación en diversas líneas de producción) cuanto de dispersión geográfica (actuación en una pluralidad de países), o bajo la combinación de una y otra. La firma que actúa en varios países adquiere en cada uno de ellos, frente a sus competidores locales, ventajas similares a las del conglomerado *funcional* que actúa en líneas de producción no relacionadas entre sí en un único país. En ambos casos la fuerza principal del conglomerado deriva de su poder financiero y de la dispersión de sus recursos, que le permiten operar con tasas de ganancia diferenciadas y compensar las eventuales pérdidas en libros en el ejercicio en un determinado país (o en

¹³ JOHNSON, L. B., "Foreing Aid Program, 1969", *Message from the President of the U. S.*, 90th Congress, 2nd Session, House of Representatives, doc. N.º 251. US Government Printing Office, Washington, D.C., 1968.

¹⁴ Cf. FURTADO, C., *La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus reflejos en América Latina* (Buenos Aires: Centro Editor de América Latina, 1969); CAMBRE, J., *Nuevo poder del capitalismo: Conglomerados y empresas multinacionales* (Madrid: Ed. Zero S. A., 1972).

¹⁵ *Op. cit.*, pág. 19.

¹⁶ Cf. FURTADO, *op. cit.*; también SUNKEL, O., "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", *Estudios Internacionales*, IV, N.º 16, pp. 3-61.

un determinado artículo) con las ganancias generadas en otros países (o en otras ramas de actividad). Más aún, la planificación de recursos, el estudio de costos comparativos, la fijación de precios de transferencia, el desarrollo de nuevas técnicas y procedimientos de administración y control, etc., y fundamentalmente su gran poder financiero y la enorme acumulación de recursos líquidos, le permiten pasar rápidamente de una línea de producción a otra, de uno a otro país, fijar una rotación acelerada del capital fijo para aumentar de esta manera la rápida disposición de capital líquido, buscar nuevas oportunidades de inversión, regular tasas y volúmenes de utilidades, expandir o retraer según las circunstancias sus frentes de producción, etc. De acuerdo al ya citado informe de las Naciones Unidas, los recursos líquidos de las corporaciones multinacionales alcanzan a 268.000 millones de dólares, prácticamente igual al conjunto de las masas monetarias del Reino Unido, Alemania Federal, Bélgica y Francia, y más del doble del total de reservas mundiales, que según el mismo informe llegan a 122.000 millones de dólares. En virtud de esta enorme masa de capital líquido disponible para la inversión inmediata, en 1971 la producción internacional (definida como la producción sujeta a control o decisión extranjeros y medida por las ventas de filiales de corporaciones multinacionales extranjeras a firmas no filiales) ascendió a 330.000 millones de dólares, casi un 10 % superior al total de las exportaciones de todos los países capitalistas¹⁷.

La posibilidad de contar con una gran liquidez es menos una causa que uno de los resultados de la conglomeración —funcional y geográfica—, que encuentra en esa posibilidad un excelente mecanismo de reproducción ampliada. En la base de la conglomeración de halla, como ya se ha señalado, la necesidad que tiene el capital monopolista de diversificar sus frentes de operación para mejor resistir las crisis periódicas que se desatan sobre las economías de los países imperialistas y en general capitalistas desarrollados, y de amoldarse a una situación de competencia intermonopólica que obliga a las grandes corporaciones a optar entre la prosecución de la competencia con miras al absoluto control de un mercado, pero al riesgo de sucumbir en el intento, y la concertación de acuerdos de precios, repartición y compartición de mercados, etc., sin eliminar totalmente la competencia, que queda reservada para los mercados en los que aún no operan las firmas pactantes, o que se desplaza hacia aspectos ajenos al proceso de producción —condiciones de venta y de financiación, diversidad de modelos, y similares.

Existe, además del anterior, un segundo elemento generador de tendencias hacia la conglomeración: el comportamiento especulativo que es inherente al desarrollo de la economía capitalista y que por ello mismo siempre se encuentra presente. Es este elemento el que explica la existencia de conglomerados total o parcialmente controlados por capitales locales, en los países dependientes, como también la comparativamente temprana aparición de los mismos, en lo que a etapas de desarrollo económico se refiere. No se trata solamente de los países dependientes más “desarrollados”, como podría ser el caso, en América Latina, de Argentina, Chile, Brasil,

¹⁷ Cf. Naciones Unidas, *op. cit.*, pág. 14; también TESTA, V. (comp.), *Empresas multinacionales e imperialismo* (Buenos Aires: Siglo XXI, 1973), pp. 33-34 y 122.

Venezuela o México. En la medida en que la conglomeración responde por un lado a la necesidad de defenderse de las crisis periódicas del capitalismo por vía de la diversificación, y por el otro a un comportamiento especulativo que lleva a invertir dondequiera exista una posibilidad de ganancia, ella es expresión no del "gigantismo" de las corporaciones que operan en un determinado país, sino de la naturaleza capitalista de las relaciones de producción dominantes. Sin duda, la conglomeración geográfica será tanto mayor cuanto más pujante y expansiva sea la situación de partida; es por eso que en mayor grado de expansión multinacional de las corporaciones total o parcialmente controladas por inversores residentes en países dependientes se halla, precisamente, en aquellos que han alcanzado un grado mayor de desarrollo capitalista¹⁸.

En Argentina el más conocido de los conglomerados es indudablemente el grupo *Bunge y Born*, que actúa en ramas tan diversas como textiles, pinturas y barnices, envases de hojalata, exportación e importación, sustancias químicas, agricultura, productos alimenticios, seguros, ganadería, etc.; en 1971 la revista *Fortune* estimó el volumen total de ventas del grupo en 383,7 millones de dólares, su capital en 268,8 millones y los beneficios netos en 20,6 millones¹⁹. El caso de *Bunge y Born* no es sin embargo único, aunque él es posiblemente el más "multinacional" de los conglomerados que operan en Argentina —naturalmente, haciendo excepción de los controlados por el capital extranjero.

Mencionaremos solamente, para no extendernos demasiado, los casos del grupo *Tornquist* y del grupo *Patagonia* (Braun, Campos, Menéndez), que juntamente con *Bunge* y con el grupo *Celulosa Argentina-Fabril Financiera*²⁰, son posiblemente los de mayor envergadura en la economía argentina²¹. El grupo *Tornquist* controla en la actualidad inversiones en los siguientes rubros principales: bancos, finanzas e inversiones inmobiliarias (*Banco Tornquist, Cía. Territorial del Río de la Plata, Crédito Ferrocarrilero e Inmobiliario, La Criolla S.A., La Firmeza S.A., Cía. General de Comercio e Industria, Sofargent S.A., Tor-Ca*), producción de tabacos y de sal (*Cía. Introdutora de Buenos Aires*), fabricación de adhesivos (*Fuller Argentina*), metalurgia (*TAMET*), plásticos y productos y sustancias químicas (*Ubyco S.A., Polyglass S.A.*), cocinas a gas, faroles y estufas (*Cotécnica*), artículos enlo-

¹⁸ Cf., sobre Chile, LAGOS, R., *La concentración del poder económico* (Santiago: Editorial del Pacífico, 1965); para Venezuela, cf. RANGEL, V. J., *La oligarquía del dinero* (Caracas, 1971); para República Dominicana, ACOSTA, M., CORTEN, A., VILAS, C. M. y DUARTE, I., *Imperialismo y clases sociales en el Caribe* (Buenos Aires: Ed. Cuenca, 1973).

¹⁹ Cf. *Fortune*, august 1972.

²⁰ Cf. el desarrollo del conglomerado *Celulosa-Fabril* y sus vinculaciones con otros grupos económicos de Argentina, en VILAS, C. M., "Monopolios, empresas 'multinacionales' y la extranjerización del Estado y la sociedad en Argentina", en SAMPAY, A. E., VILAS, C. M., MASNATTA, H., et al., *Empresas multinacionales en la Argentina* (Buenos Aires: Ediciones Cuenca, 1973) pp. 21-119.

²¹ Nuevamente, nos referimos exclusivamente a los conglomerados donde es mayor la participación de capital nacional. Recientemente sin embargo, el control del grupo *Tornquist* habría pasado a manos de capitales norteamericanos, con la intermediación de algunos financistas argentinos radicados en Estados Unidos. Cf. *Mercado*, N.º 226 (8 de noviembre de 1973), pp. 7-8.

zados de menaje (*Ferrum*), explotaciones mineras (*Piedra Grande S.A.*), fabricación de jabón y velas (*Cía. de Productos Conen*), artículos sanitarios de porcelana (*Ferrum S.A.*), lubricantes (*Cotécnica S.A.*), refinación de petróleo (*Condor SAPA*), editorial (*Revista de Jurisprudencia Argentina S.A.*), cerámicas (*Cerámicas Pilar S.A.*), y participaciones menores en la fabricación y comercialización de cables, publicidad, seguros, elaboración de plomo, fabricación de abrasivos, acero, telecomunicaciones, exportación e importación, fabricación de materiales de fibrocemento, transportes aéreos, etc. La casi totalidad de estas inversiones son controladas por la compañía *holding E. Tornquist y Cía. Ltda. S.A.*, y en menor medida por la ya mencionada firma *Introduccion de Buenos Aires*, y por *Ferrum S.A.*, que también actúa como *holding* con relación a *Productos Conen*, *Tor-Ca*, *Cóndor*, *Cerámica Pilar*, etc.

Por su parte el llamado grupo *Patagonia*, o grupo *Braun*, posee inversiones en tierras (alrededor de 6,5 millones de hectáreas en la Patagonia) y ganado lanar (*La Josefina S.A.*, *Estancias La Armonía*, *Estancia Anita S.A.*, *Estancias Sara Braun S.A.*, *Angel Velaz y Cía.*, *Alfonso Menéndez Behety S.A.*, *Manqueque S.A.*, *Estancia Puerto Velaz*, *Artunita S.A.*, *Baracaldo S.A.*, *La Ganadera Argentina S.A.*), astilleros (*Astarsa S.A.*), transporte aéreo (*Austral CATASA*), explotación de hoteles (*Grandes Hoteles del Sur S.A.*), reparaciones y salvamentos marítimos (*Resalmar S.A.*), armado y fabricación de material pesado de guerra (*Astarsa*), editorial (*Emecé*, *Cía. Impresora Argentina*, *IMAGO*, *Ediciones Santillana S.A.*), minería (*Minera e Industrial Auca-Mahuida*), bebidas sin alcohol, vinos y gaseosas (*Termas de Villavicencio S.A.*), cinematografía (*Cinepa S.A.*), inversiones inmobiliarias (*Manqueque S.A.*, *Ganadera Valle Huemules*, *Caba Negro S.A.*, *Cifeba S.A.*, *28 de Octubre S.A.*), productos alimenticios (*El Bolsón S.R.L.*), seguros (*Aconcagua*, *La Regional*), construcciones (*S.A. de Construcciones Empresas Eléctricas Mecánicas de Obras Públicas*), maquinaria agrícola (*Argentrac S.A.*), bancos (*Banco de Mendoza*), etc. La casi totalidad de estas inversiones son controladas por la compañía *holding Importadora y Exportadora de la Patagonia S.A.*

c) Concentración y "multinacionalidad"

La expansión internacional del capital monopolista reproduce sus pautas de desarrollo doméstico. Por tal motivo, la inversión que las corporaciones multinacionales llevan a cabo presenta, como nota dominante, una marcada concentración. Más del 70 % de las inversiones externas norteamericanas corresponden a unas 250 ó 300 firmas; en Gran Bretaña más del 80 % del total se encuentra controlado por solamente 165 empresas; en Alemania Federal 82 firmas concentran más del 70 % y los nueve mayores inversionistas controlan el 37 % del total. Ya en 1957, año en que se llevó a cabo un censo de las filiales de firmas norteamericanas en el exterior, solamente 45 controlaban el 75 % del total de las inversiones directas, y en lo que toca a las inversiones norteamericanas en América Latina, en 1950 sólo 300 filiales eran propietarias del 91 % de todas las inversiones en la región

(excluyendo a las compañías navieras, de seguros y de exportación e importación)²².

Casi el 70 % de las filiales de las empresas multinacionales norteamericanas radicadas en los países dependientes se encuentra en América Latina, donde controla entre el 50 % y el 75 %, según los países, de las ramas industriales más dinámicas, aunque las inversiones en manufacturas representan solamente alrededor del 34 % del total de las inversiones directas en la región²³.

Una de las características más importantes de las corporaciones multinacionales, en particular de las norteamericanas, es su tendencia a financiarse principalmente con recursos locales de los países en que actúan, dejando al financiamiento proveniente de Estados Unidos una función de reserva y complementaria. Considerando todas las áreas del mundo y todos los sectores de actividad, en el período 1957-69 solamente el 21 % del financiamiento de las inversiones norteamericanas en el exterior se originó en los Estados Unidos, proviniendo el restante 79 % de fondos internos de la empresa —reversión de utilidades y fondos de depreciación— (52 %) y de fondos locales u originados en terceros países (27 %). En América Latina el financiamiento originado en los Estados Unidos fue todavía más reducido: de cada 100 dólares de financiamiento, únicamente 17 provinieron de ese país. En el caso de las inversiones en petróleo el aporte fue menor: 13 %, y en la minería aún más bajo: solamente el 8 %²⁴. Estas cifras permiten advertir en qué consiste la naturaleza del aporte de capitales practicado por la corporación multinacional: lisa y llanamente, en la apropiación del sistema financiero de los países en que operan, en beneficio de sus propias pautas de desarrollo.

El aprovechamiento del aparato financiero de los países receptores explica el reciente énfasis que las firmas multinacionales han puesto en las actividades bancarias en el exterior. Entre 1965 y 1972 los bancos norteamericanos incrementaron en más de tres veces el número de sus oficinas extranjeras, pasando de 303 a 1.009. Consecuentemente, los depósitos extranjeros representan una parte cada vez mayor del total de los depósitos de la banca multinacional de los Estados Unidos. Considerando solamente a los bancos más grandes (según la masa de depósitos) con sede en Nueva York, los depósitos en las oficinas situadas fuera de los Estados Unidos pasaron a representar del 8.5 % de los depósitos nacionales en 1960 al 33.6 % en 1968 y el 65.5 % en 1972. La expansión de la banca reproduce, también ella, las pautas de concentración doméstica: casi el 87 % de las sucursales de ultramar de bancos norteamericanos pertenecían, a fines de la década de 1960, a sólo tres

²² Cf. Naciones Unidas, *op. cit.*, pág. 7; Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina* (Nueva York, Naciones Unidas, 1964), pág. 238, n. 18; FURTADO, *op. cit.*, pág. 36.

²³ Cf. Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales y el desarrollo mundial*, cit.; CARDOSO, F. H., *Estado y sociedad en América Latina*, cit., cap. 9; VILAS, C. M., *Los rasgos actuales del imperialismo y la dependencia*, cit., pág. 7.

²⁴ Cf. CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales...", *loc. cit.*, pág. 312; CARDOSO, F. H., *op. cit.*, pág. 217, cuadro 1.

instituciones: el *First National City Bank*, el *Chase Manhattan Bank*, y el *Bank of America*. Estos tres grandes bancos concentran el 45 % de la totalidad de los depósitos bancarios en todo el mundo capitalista (estimada en más de 200.000 millones de dólares)²⁵. El creciente peso de las filiales y sucursales de los grandes bancos multinacionales significa un paralelo aumento de su capacidad para controlar el ahorro y el dinero locales y se traducen, en consecuencia, en una importante fuente de descapitalización para los países donde ellos actúan.

Sin embargo, la principal fuente de exacción para los países dependientes todavía sigue estando representada por las inversiones directas. En la década de 1960 las inversiones directas norteamericanas dejaron un saldo negativo neto para América Latina de 10.145 millones de dólares. Mientras que los ingresos de capital norteamericano sólo alcanzaron a 3.273 millones, los egresos fueron de 13.687 millones, repartidos entre intereses y dividendos (11.275 millones) y licencias y regalías (2.412 millones). Es cierto que en dicho lapso tuvo lugar una reinversión de u\$s. 3.332 millones de dólares, pero obviamente no se trata de aporte externo de capital sino, como señalamos más arriba, de fondos internos de las corporaciones multinacionales, generados por la explotación del trabajo latinoamericano²⁶. Una forma de calcular la enorme incidencia que esta sangría tiene sobre las economías de los países de la región, consiste en compararla con los esfuerzos de exportación que ellos realizan. En el período 1950-54 la salida de divisas de países latinoamericanos (computando solamente egresos por devolución e intereses de préstamos, y por utilidades y otros conceptos relativos a radicaciones directas) representó el 18.5 % del valor de las exportaciones; en el período 1955-59 subió al 25.7 %; en 1960-64 era de 33.6 %, y en 1965-69 representó el 37 % de las exportaciones conjuntas de la región²⁷. En el año 1971, las corporaciones multinacionales de los Estados Unidos generaron una corriente de salida de capitales hacia el resto del mundo capitalista de 4.800 millones de dólares para la inversión directa, y la corriente de entrada de capitales fue de aproximadamente el doble: 9.000 millones de dólares, en intereses, dividendos, regalías y derechos de administración²⁸.

La creciente apropiación de recursos económicos y financieros en los países donde se radican favorece, claro está, la acelerada expansión de las corporaciones. Entre 1960 y 1970 el valor en libros del capital de la inversión directa de las filiales norteamericanas aumentó de 33.000 a 86.000 millones de dólares, y el de las filiales británicas de 12.000 millones de dólares

²⁵ Cf. Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales...*, cit., pp. 12-13; *Clarín*, diciembre 9, 1973, suplemento económico. Cf. asimismo el excelente estudio de MAGDOFF, H., *op. cit.*, cap. 2, y el de WOLFF, R., "La expansión mundial de los bancos de los Estados Unidos", en D. JOSLIN *et. al.*, *El poder de los bancos extranjeros* (Buenos Aires: Proceso, 1972).

²⁶ Cf. "US Investments in Latin America: A 10-Year Profile prepared by the US Department of Commerce", *Comments on Argentine Trade*, february 1973, pp. 25-35. Cf. asimismo CAPUTO, O., y PIZARRO, R., *Desarrollismo y capital extranjero* (Santiago: Ediciones de la Universidad Técnica del Estado, 1970), especialmente el cuadro III.

²⁷ Cf. CEPAL, *Boletín* N.º 88 (noviembre 1971).

²⁸Cf. Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales...*, cit., pp. 15-16.

a 24.000. La expansión más espectacular estuvo a cargo de las firmas japonesas, que en dicho período pasaron de menos de 300 millones de dólares a 4.500 (un salto de más de 15 veces), existiendo datos que permiten afirmar una reciente aceleración de este dinamismo²⁹. Es fácil comprender pues, que este vertiginoso crecimiento supere ampliamente al dinamismo de la economía de los países receptores. Entre mediados de la década de 1950 y mediados de la siguiente, las ventas de las filiales industriales norteamericanas en Francia crecieron con una tasa que fue 3,6 veces mayor que la tasa de crecimiento de la producción industrial francesa en el mismo lapso; en Alemania Federal el crecimiento de las filiales norteamericanas fue 2,8 veces mayor; en Italia 2,9 veces; en Japón 1,5 veces; en el Reino Unido 3 veces; en México 1,5 veces; etc.³⁰

La acelerada y cuantiosa descapitalización provocada por las empresas multinacionales en los países dependientes, y en la situación latinoamericana, en primer lugar por las filiales norteamericanas, ha provocado en los sectores directamente vinculados a tales empresas, la elaboración de una serie de argumentaciones que afirman que la simple comparación de ingresos y egresos de capital no tiene en cuenta los "efectos indirectos" o "colaterales" de la actividad de las firmas multinacionales y más en general del capital extranjero, principalmente en lo que toca al aporte que las corporaciones multinacionales harían a las exportaciones de la región y en particular a las exportaciones no tradicionales³¹. De acuerdo a un estudio preparado para el *Council for Latin America*, del total de las exportaciones latinoamericanas, un 35.1 % provino de filiales norteamericanas radicadas en la región. El aporte fue mayor aún en materia de exportación de manufacturas: entre 1957 y 1966 el valor de las exportaciones de empresas norteamericanas establecidas en la región creció un 704 %, contra 51 % del total (cf. Cuadro N.º 2). Sin embargo, es importante señalar que de los 668 millones exportados por firmas norteamericanas, 347 millones (el 52 %) consistió en ventas a otras filiales extranjeras de las mismas firmas norteamericanas³².

La argumentación acerca del papel exportador de las corporaciones multinacionales, tal como es formulado, es parcial y puede llevar a interpretaciones erróneas, ya que deja de lado el contexto global en que se desarrollan las exportaciones de manufacturas. Aunque el tema será tratado

²⁹ *Ibid.*, pág. 8.

³⁰ Cf. CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales...", *loc. cit.*, cuadro 29.

³¹ Para algunos, la actividad exportadora prácticamente forma parte de la definición de las corporaciones multinacionales. Así, el ex-ministro de la dictadura brasileña, Roberto de Oliveira Campos, señala que "la empresa multinacional representa no una exportación de productos, sino de factores de producción, en particular de capital y tecnología que, a su vez, generan exportaciones de productos". Cf. DE OLIVEIRA CAMPOS, R., "La empresa multinacional: ¿Monstruo o amigo", en CICYP, *Empresas multinacionales* (Montevideo: CICYP, s/f), pág. 10. Este libro, poco manejado por quienes se ocupan del tema, es sin embargo sumamente útil, ya que contiene una exposición muy completa de los puntos de vista de los principales voceros, asesores y directivos de un grupo de las principales corporaciones multinacionales que operan en los países del Cono Sur.

³² Cf. MAY, H. K., "Contributions of US Private Investments to Latin America's Growth", *Comments on Argentine Trade*, vol. 49, N.º 8 (march 1970), pp. 15-21.

más detenidamente con referencia a la situación argentina, mencionaremos aquí los aspectos principales de dicho contexto, comunes a toda la región, pero que el estudio recién citado no toma en consideración, no obstante que sirven para ubicar el problema en su real dimensión y significado.

En primer lugar debe señalarse que las exportaciones no tradicionales latinoamericanas que se originan en la actividad de las filiales extranjeras se realizan no sólo enmarcadas en una amplia serie de privilegios que rodean la radicación de dichas firmas, sino también merced a una vasta red de incentivos tributarios, desgravaciones, reintegros, etc., que debido al valor agregado considerablemente bajo que encierran tales exportaciones, los sacrificios fiscales latinoamericanos son iguales y a menudo superiores a los aportes que ellas realizan a la balanza de pagos de los países de la región³³. Dichas exportaciones, en efecto, se realizan generalmente luego de una elaboración local relativamente reducida de materias primas y en general, insumos importados por las mismas corporaciones extranjeras, que encuen-

CUADRO 2
EXPORTACION DE MANUFACTURAS DESDE
AMERICA LATINA

(*us\$ millones*)

Exportaciones	1957	1966
De empresas norteamericanas . .	83	668
De otras empresas	626	945
Total	709	1.613

FUENTE: MAY, H. K., "Contributions of US Private Investments to Latin America's Growth", *Comments on Argentine Trade*, vol. 49, N.º 8 (march 1970), pp. 15-21.

tran en los salarios bajos y en la fijación de precios de transferencia que se traducen en la sobrefacturación de los insumos importados y en la subvaluación de las exportaciones, posibilidades de alzarse con ganancias extraordinarias. Entre 1957 y 1964, por ejemplo, las ventas de las filiales norteamericanas en América Latina se duplicaron, mientras que la importación de insumos por esas mismas filiales se triplicó³⁴. Esa importación de insumos

³³ Cf., para un enfoque general, FAJNZYLLER, F., BITAR, S., CHAPOY, A., FRENCH-DAVIS, R. y JONAS, S., *Corporaciones multinacionales en América Latina* (Buenos Aires: Periferia, 1973). La situación límite está representada por las plantas de montaje; cf. VILAS, C. M., "Pouvoir politique et domination sociale en République Dominicaine", *Nouvelle Optique*, N.º 9 (janvier-mars 1973), pp. 33-88; también VAN HOUTEN, J. F., "Industrias de montaje en el Caribe", *Finanzas y Desarrollo*, vol. 10, N.º 3 (junio 1973), pp. 19-22.

³⁴ Cf. MAGDOFF, *op. cit.*, pp. 209-210. FURTADO, *op. cit.*, pág. 63.

proviene en la casi totalidad de los casos de otras filiales de la misma corporación situadas en terceros países o directamente de la matriz. Estudios recientes señalan, en efecto, que aproximadamente una cuarta parte de las exportaciones norteamericanas es adquirida por las filiales de las corporaciones multinacionales de Estados Unidos en el exterior, y que casi tres cuartas partes de las exportaciones de esas filiales tiene como destino los Estados Unidos u otras filiales ubicadas en terceros países³⁵. Es evidente, pues, que los “efectos indirectos” o “colaterales” de las inversiones extranjeras consisten nada más que en una mayor sujeción de los países dependientes a los vaivenes de las economías de los países imperialistas, y en el caso de América Latina, en primer lugar de los Estados Unidos.

El mecanismo de los precios de transferencia se ve facilitado y estimulado por el hecho de que, precisamente, alrededor del 60 % de las exportaciones e importaciones de las corporaciones multinacionales se realizan entre filiales, o entre éstas y la matriz. Se trata pues de transacciones que se resuelven *dentro de la misma empresa*, y dadas las condiciones de oligopolio o de monopolio en que dichas firmas operan, los precios de tales transacciones (o “precios de transferencia”) no son fijados de acuerdo a las leyes del mercado, que es inexistente, sino simplemente por un acto de decisión de la administración de la corporación, y a partir de criterios que no son los “tradicionales” sino que responden todos ellos a la posición de fuerza que la firma detenta en uno o varios mercados, y a las políticas económicas, financieras y tributarias de los diversos países donde operan plantas. Así, la corporación multinacional se encuentra en óptimas condiciones de, por ejemplo, reducir el monto de impuestos que debería pagar en un determinado ejercicio en un país, estableciendo un precio de transferencia artificial —vía la sobrefacturación de insumos importados o medidas similares— que disminuya el monto de los beneficios obtenidos por la filial situada en ese país y los transfiera hacia otras filiales ubicadas en países donde la presión tributaria sea menor³⁶.

Por otra parte, la actividad exportadora de las empresas multinacionales se encuentra distorsionada por los acuerdos de transferencia de tecnología con que operan esas empresas, y que generalmente imponen una serie de restricciones a la exportación de los productos fabricados merced a esos acuerdos, de manera de garantizarse la existencia de una mayor cantidad de países con los que concertarlos. En Ecuador, por ejemplo, el 75 % de los contratos de transferencia de tecnología contienen prohibiciones absolutas de exportar; en Chile el 65 %; en Bolivia el 54 %, pero considerando también los convenios que establecen restricciones no absolutas pero parciales, se llega al 90.4 %; en Colombia el 65 % de los convenios contienen prohibición absoluta de exportar, y casi el 71 % algún tipo de restricciones; en Perú los contratos que contienen prohibición absoluta de exportar llegan al 83 %,

³⁵ Cf. Chase Manhattan Service, *International Finance*, February 28th, 1972.

³⁶ Cf., para un enfoque global, desde la perspectiva de las corporaciones multinacionales, STOBAUGH, R. B., ROBBINS, S. M. & SCHYDLOWSKY, D., *Money in the Multinational Enterprise: A Study of Financial Policy* (New York: Basic Books, 1973).

y si se les suman los que imponen prohibiciones parciales se alcanza el 96 %³⁷. Esto es lo que explica el hecho, *aparentemente* paradójico, de que al analizar la composición de las exportaciones no tradicionales de la región, sean siempre los rubros menos dinámicos los que aportan mayoritariamente al valor total de ellas, en tanto que las ramas más dinámicas, que son asimismo donde más frecuentemente se conciertan los acuerdos de transmisión de tecnología, tienen una participación más reducida.

El tema de la transferencia de tecnología de los países centrales hacia las regiones dependientes ha adquirido verdadero auge en los últimos años, de manera que sólo brevemente vamos a enfocarlo aquí. Muchas veces, sin embargo, él se ha convertido en un verdadero *fetiché* "explicatodo" que ha perjudicado el acertado tratamiento de la cuestión. Supervalorar la transferencia de tecnología hasta el punto de sacarla de su contexto real es tan peligroso como minimizar la importancia del rol que desempeña. La única manera de evitar una y otra "desviación" consiste, desde nuestra perspectiva, en ubicar el problema en su marco adecuado, a saber, la reproducción ampliada del capital monopolista, del que la transferencia de tecnología es un instrumento.

De acuerdo al estudio de CEPAL varias veces citado³⁸, entre 1957 y 1965 ingresaron a los Estados Unidos casi 6.000 millones de dólares en concepto de pagos de tecnología, de los que alrededor de 4.300 millones provinieron de filiales en el exterior. Entre ambos años las sumas ingresadas anualmente desde dichas filiales se incrementaron en más de cuatro veces, frente a un aumento de tres veces experimentado por los pagos originados en firmas no filiales. De conformidad a la teoría de los "efectos colaterales", éste sería precisamente uno de ellos: las filiales de las corporaciones multinacionales introducirían, de esta manera, sensibles innovaciones tecnológicas y consiguientemente progreso en las economías locales, acelerando el desarrollo y la modernización de los países receptores.

Este argumento no solamente exagera los aportes que para los países dependientes representa la adopción de tecnología extranjera, sino que asimismo mistifica la verdadera naturaleza de la actividad científica en los Estados Unidos. En su tantas veces citado estudio, señala Furtado que solamente el 1 % de las inversiones de las empresas industriales en investigación y desarrollo se destina a la investigación básica, o sea al efectivo desarrollo de la ciencia, correspondiendo el 70 % de esas inversiones a "desarrollo", es decir a la introducción de modificaciones y a la búsqueda de nuevas aplicaciones para procedimientos, elementos, cosas, etc., ya conocidos³⁹. Este tipo de actividad científica se compagina perfectamente con el estilo de expansión industrial protagonizado por los conglomerados y, más aún,

³⁷ Cf. Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales...*, cit., cuadro 43 (pág. 181), y FIDEL, J., "Antecedentes y perspectivas de la inversión extranjera y la comercialización de tecnología. El caso argentino", *Desarrollo Económico*, vol. 13, N.º 50, pp. 285-314. Cf. también VAITSOS, C., "La función de las patentes en los países en vías de desarrollo", *El Trimestre Económico*, XL (1), N.º 157 (enero-marzo 1973), pp. 195-232.

³⁸ Cf. CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales...", cit.

³⁹ Cf. *op. cit.*, pp. 49-50.

es una expresión de él. La enorme importancia de las investigaciones “en desarrollo” es la contrapartida de una economía controlada por unas pocas firmas monopólicas y oligopólicas⁴⁰ que, luego de repartirse entre sí los mercados y de concertar acuerdos de precios, se ven obligadas a canalizar sus esfuerzos de competencia diversificando su producción, desarrollando nuevos modelos, renovando accesorios, etc.

También se deja de lado, con demasiada frecuencia, al plantear el tema de los “aportes” tecnológicos y de la investigación tecnológica y científica en Estados Unidos y los demás países imperialistas, la importante participación que en el financiamiento de la actividad de investigación y desarrollo de las corporaciones multinacionales tienen los respectivos gobiernos. Según un informe de la OCDE, en 1963-64 el 51.2 % del financiamiento de esa actividad provino, en los Estados Unidos, de organismos de defensa, espaciales y nucleares; en Gran Bretaña fue del 32 % en 1964-65; en Francia (1964), fue del 24.9 %; etc.⁴¹

Los países dependientes son simples usuarios de la tecnología generada por las corporaciones multinacionales; en el año 1966 por ejemplo, solamente el 6 % del total de los fondos destinados a investigación y desarrollo por las empresas multinacionales manufactureras de Estados Unidos se gastó en el extranjero⁴². Por añadidura, estos gastos se destinan en la casi totalidad de los casos a financiar investigaciones segmentarizadas, diseminadas en una pluralidad de institutos y países, y que únicamente se integran cada vez que los responsables de cada “parte” se reúnen en la sede de la *university* o fundación que financia la investigación. Tiene lugar asimismo una similar distorsión científica y cultural en el país dependiente, en la medida en que no existen, aparentemente, posibilidades de progreso técnico y científico fuera de las que brinda la aceptación de los procedimientos, marcas, patentes, asesoramientos, etc., extranjeros, complicándose de esta manera las posibilidades de encarar un proceso de desarrollo autónomo ante el riesgo que supone cortar los canales de transmisión de tecnología y ante la falta de cuadros

⁴⁰ Una idea aproximada del proceso de concentración en Estados Unidos puede obtenerse cuando se percibe que en 1972 las ventas conjuntas de las 500 mayores firmas industriales sumaron u\$s 558.000 millones, y sus utilidades 27.829 millones, representando el 65 % de las ventas de todas las firmas industriales y tres cuartas partes de sus utilidades. Ese año las 500 mayores firmas ocuparon a 14.676.849 personas, o sea casi 140.000 menos que en 1969, pero su facturación fue más de u\$s 113.000 millones superior, lo que demuestra que continúan tanto el incremento de la productividad como el proceso de automatización. Para lograr una idea de magnitud, digamos que el volumen de empleo de estas 500 firmas excedió en un 50 % a la fuerza de trabajo argentina y produjo un valor (según facturación) que fue 25 veces superior al de la producción industrial local. Cf. *Fortune*, may 1973.

⁴¹ Cf. OCDE, *Gaps in Technology. Analytical Report* (París, 1972), apud Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales...*, cit., pág. 47. Cf. también V. PERLO, *Militarismo e industria* (México: Grijalbo, 1967); MELMAN, S., *El capitalismo del Pentágono* (México: Siglo XXI, 1972); GOLDSTEIN, D., JARDIM, J. y JAUBERT, A., *Vietnam. Laboratorio para el genocidio* (Buenos Aires: Ciencia Nueva, 1973).

⁴² Cf. Naciones Unidas, *op. cit.*, pág. 47; cf. también BARANSON, J., “Technology Transfer through the International Firm”, *American Economic Review*, Vol. LX, N.º 2 (May 1970), pp. 435-440.

científicos y técnicos para encarar desarrollos tecnológicos acordes con las necesidades reales de los países dependientes⁴³.

Además de esta sujeción global a los estilos de desarrollo dominantes en las economías imperialistas, la transferencia de tecnología es un instrumento particularmente apto para el drenaje oculto de divisas, ya que en la casi totalidad de los casos los pagos por tecnología son abultados de manera escandalosa, convirtiéndose en realidad en verdaderas formas encubiertas de remisión de utilidades a la matriz o a otras filiales. Refiriéndose a la industria farmacéutica radicada en Colombia, Vaitos pudo comprobar que las utilidades declaradas por las corporaciones multinacionales que operan en el sector representan el 3.4 % de las ganancias efectivas; el pago de regalías el 14.0 %, y el "sobreprecio" el 82.6 %⁴⁴. No se trata sin embargo de un caso aislado, sino de moneda corriente en toda la región⁴⁵.

II. *El desarrollo de las corporaciones multinacionales en la Argentina*

a) *Dependencia y corporaciones multinacionales*

El "gigantismo" de las corporaciones multinacionales, cuyo volumen de ventas muchas veces llega a superar el volumen del producto bruto de uno o varios de los países donde ellas operan, y su acelerada expansión frente al lento crecimiento y aún el retroceso de los sistemas económicos de los países sede, han tendido a provocar algunas deformaciones en los análisis del desarrollo y efectos de dichas firmas en esos países sede. Particularmente, existe cierta tendencia a presentar un enfrentamiento en bloque entre la corporación multinacional por un lado, y por el otro el país sede, considerado este último como un todo coherente y homogéneo. De esta manera, no cuesta mucho caer en generalizaciones apresuradas y parciales, como la que supone un interés real en *todos* los sectores y fuerzas sociales de los países dependientes por cortar los lazos que los unen a las corporaciones, y más en general al imperialismo, suerte de contrapartida "de izquierda" de los argumentos que enfatizan los supuestos beneficios que la acción de las firmas multinacionales esparce sobre las sociedades dependientes en su conjunto. En uno y otro caso se está afirmando la existencia de una especie de cuota *per cápita* de interés, en las poblaciones de los países dependientes, por romper o fortalecer —según una u otra argumentación— las vinculaciones con la empresa monopolista multinacional, y que sería igual en todos los sectores sociales.

Además, si efectivamente existiera ese consenso generalizado y ese interés *nacional* por desprenderse del capital monopolista extranjero, ¿cómo explicar el surgimiento y desarrollo en los países dependientes, de las corporaciones multinacionales, ya que históricamente son muy pocas las que

⁴³ Cf. para un análisis general de diversos aspectos del problema, STEINZ, K. H. y GODOY, H. H. (eds.), *Inversiones extranjeras y transferencia de tecnología en América Latina* (Santiago: ILDIS/FLACSO, 1972).

⁴⁴ Cf. VAITOS, C., "Opciones estratégicas en la comercialización de tecnología: El punto de vista de los países en desarrollo", *Comercio Exterior*, octubre 1971, pp. 806-815.

⁴⁵ Cf., por ejemplo, GUERRA, J. J. A., "Medicamentos. El mercado de la salud", *Realidad Económica*, N.º 11 (noviembre-diciembre 1972), pág. 36 y ss.

se han implantado como resultado de un acto de fuerza física? Dejando de lado la "teoría de la conspiración mundial —subyacente sin embargo en no pocos estudios—,⁴⁶ las argumentaciones giran todas alrededor de variables subjetivas y psicologistas: errores de cálculo, falta de confianza en las potencialidades de las economías locales, incapacidad para formular un proyecto nacional, carencia de imaginación (o de espíritu empresario), etc.⁴⁷ La sumisión a esa nueva modalidad de desarrollo del imperialismo contemporáneo que son las corporaciones multinacionales sería así una especie de calamidad pública, de efectos más prolongados y generalizados que un terremoto o una inundación, pero al igual que un terremoto o una inundación difíciles de controlar y mucho más de prevenir por parte de los países dependientes. Por añadidura, la situación de dependencia, con su secuela de estancamiento, atraso, problemas de financiamiento, etc., estaría haciendo más difícil todavía la definición de una política nacional de desarrollo y de control nacional de la acción de las corporaciones multinacionales⁴⁸.

Se trata claramente, de una verdadera *inversión* del problema. Un país no tiene dificultades para financiar su propio desarrollo, ni soporta una situación de intercambio desigual, ni es víctima del desarrollo del capital monopolista multinacional, etc., porque es dependiente, sino que es dependiente porque es víctima del capital monopolista multinacional, porque su capacidad de financiamiento funciona en beneficio casi exclusivo de las empresas extranjeras, y así sucesivamente. Como hemos señalado en otras oportunidades,⁴⁹ la *dependencia* no es una noción mágica, una especie de "sésamo ábrete" que vendría a explicar una vasta serie de problemas sino, al contrario, es una *problemática* en busca de una *explicación*: la problemática de la dominación imperialista en las sociedades en las que existe un Estado políticamente independiente y, por lo tanto, clases y grupos sociales que luchan entre sí por el control de ese Estado y que en el desarrollo de sus antagonismos, pactos, enfrentamientos y coaliciones van a definir las modalidades de inserción de la sociedad local en el sistema imperialista y el modo

⁴⁶ Cf., por ejemplo, MASTRORILLI, C. P., *Dinámica del poder en el mundo moderno* (Buenos Aires: Pleamar, 1973).

⁴⁷ Se trata por supuesto de una especie de *tipo ideal* más que de la reproducción textual de uno o varios autores. Sin embargo, dentro de esta corriente son notadamente ubicables el difundido estudio de SUNKEL, O., "Política nacional de desarrollo y dependencia externa", publicado en J. Matos Mar (comp.), *La dominación de América Latina* (Lima: F. Moncloa Editores, 1968), cap. 5, y en A. Bianchi (comp.), *América Latina: Ensayos de interpretación económica* (Santiago: Ed. Universitaria, 1969), pág. 245 ss.; también es un claro exponente de este enfoque H. JAGUARIBE, "Dependencia y autonomía en América Latina", en JAGUARIBE, H., *et. al.*, *La dependencia político económica de América Latina* (México: Siglo XXI, 1969), cap. I.

⁴⁸ Cf., además del texto citado en la nota anterior, también de JAGUARIBE, H., *Desarrollo económico y desarrollo político* (Buenos Aires: EUDEBA, 1964).

⁴⁹ Cf. VILAS, C. M., "La extranjerización del desarrollo: Notas sobre la dependencia argentina", *Doctrina Jurídica*, III, N.º 68 (abril 1972), y "Situaciones de inflación en contextos de dominación imperialista", *Realidad Económica*, N.º 13 (junio-julio 1973), pp. 72-95.

en que se habrá de canalizar, en las sociedades locales, la dominación multinacional de las clases dominantes en los países imperialistas⁵⁰.

Es esta dinámica política de las sociedades locales la que va pues a configurar la situación a partir de la que se producirá la incorporación del capital extranjero, y en los momentos actuales, de la corporación multinacional. Concretamente, el tipo de firma, las modalidades de inversión, etc., van a estar condicionadas por las características del país dependiente, y no a la inversa. Es desde esas condiciones concretas del desarrollo histórico de estos países que toma cuerpo y hegemonía el desarrollo de la corporación multinacional, y en general la dominación imperialista de la que ella es expresión. Esto significa que la expansión local de las empresas multinacionales, sus modalidades de operación, etc., se dan asociadas a un estilo de desarrollo que en buena medida responde a la dinámica que le imponen las luchas sociales que tienen lugar dentro mismo de las sociedades dependientes; por lo tanto, el alineamiento de las clases sociales en esa lucha es el que determina la posición de las mismas con relación a la corporación multinacional y en general con relación al imperialismo, como es también de ese alineamiento de donde emanarán los diferentes intereses en juego.

b) *Proscripción popular, desarrollismo y corporaciones multinacionales en Argentina*

El desarrollo de las corporaciones multinacionales en la Argentina toma cuerpo en forma definitiva y con las características contemporáneas, a partir del momento en que se hace irreversible el agotamiento del esquema de desarrollo basado en la industrialización por sustitución de importaciones, agotamiento que en último análisis no tiene otra causa que la creciente incapacidad del sector agroexportador —tradicional financista del sistema económico global— para llevar adelante el proceso, y concretamente para financiar el nuevo perfil de importaciones exigido por la dinámica propia de la sustitución. A su turno estas dificultades encuentran su raíz en el hecho, ampliamente conocido, de haber sido precisamente la clase dominante terrateniente la que, luego del estallido de la crisis de 1929, y ante la caída del poder adquisitivo de las exportaciones agropecuarias, se vio compelida a recurrir al desarrollo industrial para capear dicha crisis. Esto significó, obviamente, que el crecimiento industrial argentino se encarara, de una parte, sin una previa transformación agropecuaria que pusiera “a punto” a ese sector para hacer frente a las nuevas exigencias de financiamiento y a las nuevas demandas de consumo de alimentos, vestido, etc., generadas por la nueva clase obrera urbana y por los sectores medios en expansión. El creci-

⁵⁰ Cf. QUIJANO, A., *Redefinición de la dependencia y marginalización en América Latina* (Santiago: CESO, 1970); CARDOSO, F. H. y WEFFORT, F., “Ciencia y conciencia social” en CARDOSO, F. H., WEFFORT, F., PINTO, A., GONZÁLEZ CASANOVA, P., *et. al.*, *América Latina: Ensayos de interpretación sociológico-política* (Santiago: Ed. Universitaria, 1970), pp. 14-33; CARDOSO, F. H. y FALETTO, E., *Dependencia y desarrollo en América Latina* (México: Siglo XXI, 1960), caps. II y VI. En último análisis, el enfoque entronca directamente en el análisis leninista del imperialismo. Cf. *Obras escogidas*, t. III.

miento industrial tuvo lugar pues superpuesto a una estructura agropecuaria de tenencia y explotación de la tierra cada vez más atrasada. Por otra parte, es asimismo sabido que el proceso sustitutivo se encaró privilegiando las ramas que exigían una composición orgánica del capital relativamente baja, un aporte de tecnología no demasiado complejo y con frecuencia localmente generado, y sobre todo, que redituaban en un plazo comparativamente corto y contaban ya con una demanda efectiva.

El mantenimiento de las características básicas del sector agroexportador significó que mientras el perfil de las importaciones argentinas experimentaba un cambio sustancial, consistente fundamentalmente en que el país fue paulatinamente dejando de importar mayoritariamente bienes de consumo para importar mayoritariamente las materias primas, los bienes intermedios y de capital, etc., exigidos en forma creciente por el proceso de industrialización, las exportaciones argentinas siguieron consistiendo, fundamentalmente, en los tradicionales productos agropecuarios, que si a partir de 1929-30 encontraron serios problemas para financiar las importaciones de bienes de consumo, muchas más dificultades fueron experimentando al intentar financiar estas nuevas importaciones "pesadas" y, sobre todo, *caras*.

El dilema con que se enfrentó la sociedad argentina hacia mediados de la década de 1950 era, pues, decisivo: promover un acelerado y drástico proceso de cambio en el sector agropecuario de la economía, alterando de manera sustancial su régimen de tenencia y de explotación, y por lo tanto la estructura de dominación sobre él asentada, o bien recurrir al aporte externo en busca del financiamiento que internamente no se obtenía, o, por último, frenar lisa y llanamente el proceso de industrialización, revertirlo, y volver hacia un estilo de desarrollo a partir de un país eminentemente agropecuario. En la práctica, por supuesto, no se dio, nítidamente, ninguna de estas tres opciones, y mucho menos la primera, que en verdad no fue planteada —ni aún como hipótesis— por ninguna de las fuerzas involucradas. De hecho, lo que tuvo lugar fue una "vía intermedia" entre la segunda y tercera opción, consistente en reorientar la relación de los términos internos de intercambio sectorial en beneficio del sector agropecuario, complementada con la iniciación de una política de apertura hacia las inversiones extranjeras (a través de la ley 14.222) y —por lo menos como tendencia— de reprivatización de parte del área pública de la economía, con la ley 14.380, manteniendo al mismo tiempo una estructura de distribución del ingreso donde los sectores asalariados representaban alrededor del cincuenta por ciento del ingreso total.

El breve período transcurrido entre la iniciación de esta nueva política de desarrollo por parte del segundo gobierno peronista, y su derrocamiento en setiembre de 1955, impide llevar a cabo un análisis objetivo de sus resultados. A los fines de nuestro estudio ella vale solamente como un antecedente y un punto de comparación con la política económica que se puso en ejecución a partir de la llamada "revolución libertadora" y más decididamente aún luego de 1958-59, y cuyo signo distintivo fue precisamente, la total apertura de la economía al capital monopolista multinacional, la aceptación de los lineamientos de la política económica, financiera y social fijados por

el Fondo Monetario Internacional, y en la base de todo ello, la represión, en todas las formas posibles, de los sectores masivos y populares de la población, sectores que habían sido el apoyo activo y decisivo del gobierno caído en 1955.

Los sucesos de setiembre-noviembre de ese año significaron el regreso al poder de los grupos vinculados al sector agropecuario exportador y el intento de poner en marcha un esquema de desarrollo basado en el liderazgo del mismo. Sin embargo, las posibilidades de hegemonía del sector eran, en verdad, mínimas. La preservación sin modificaciones significativas de su estructura lo condenaba, a la corta o a la larga, al entorpecer y disminuir el cumplimiento de la función que le competía —esto es, dar financiamiento y alimentos al resto de los sectores— a la dependencia frente a los otros integrantes de la clase dominante, y en particular a la oligarquía industrial y financiera; la modificación de su estructura, aunque preservara sus aspectos fundamentales, implicaba la iniciación de una serie de transformaciones de resultado impredecible para los grupos vinculados al sector, y en todo caso una disminución de la capacidad de control de los más tradicionales y más estrechamente vinculados al mercado internacional, y principalmente al mercado británico de carnes⁵¹.

Por su parte la fracción industrial de la clase dominante no tenía, por sí sola, mayores posibilidades de hegemonía. Por un lado, su gran expansión de la etapa precedente se había debido exclusivamente al tutelaje que en todo momento obtuvo de la política económica oficial, decididamente promotora del crecimiento industrial. Por otra parte, su permanente dependencia de los insumos importados amenazaba sus posibilidades de desarrollo ante las dificultades que surgían del sector externo, posibilidades que se veían adicionalmente comprometidas por las sucesivas devaluaciones del signo monetario a que se recurría pretendiendo —infructuosamente— incentivar con ellas la inversión y la producción agropecuarias⁵². Sin duda, varios sectores del empresariado industrial trataron de establecer vinculaciones y alianzas, ya con los sectores agroganaderos, ya con la clase obrera urbana, que le permitieran llevar adelante su propio proyecto político-económico. Unas y otras, sin embargo, fracasaron estrepitosamente. Las primeras, porque todas ellas —aún las más tenues— tenían como supuesto insoslayable una mínima modernización y transformación agrarias para hacer frente a las demandas de importación de insumos de la economía industrial y a la demanda de bienes de consumo y de uso de origen agropecuario que surgía de los sectores asalariados. Y fracasaron también las segundas, porque la combatividad creciente de la clase obrera, su organización y su resistencia, significaban una muy seria amenaza y un factor atemorizador y de alarma para los sectores dominantes en general, y en especial para aquellos más abiertamente comprometidos con el golpe de 1955, y porque las posibili-

⁵¹ Cf. VILAS, C. M., "Dinámica del conflicto político y de la dominación social en la República Argentina", *Revista Latinoamericana de Ciencia Política*, III, N.º 1 (abril 1972), pp. 86-112.

⁵² Cf., más en detalle, VILAS, C. M., "Situaciones de inflación en contextos de dominación imperialista", *loc. cit.*, y "Monopolios, empresas 'multinacionales' y la extranjerización de la sociedad y del Estado en Argentina", en SAMPAY, VILAS, MASNATTA *et al.*, *cit.*

dades de participación y de integración que se ofrecían a los sectores asalariados urbanos no podían tener asidero ni aceptación para una clase obrera como la argentina que, pocos años antes, había experimentado una auténtica y muy activa inserción en la toma de decisiones desde el Estado, y concretamente desde un Estado desmantelado y liquidado en pública subasta por quienes ahora se postulaban como aliados⁵³.

Por todo ello, la alianza con el capital extranjero se presentó como la única estrategia posible para la clase dominante argentina, tanto para cohesionarla internamente limando los conflictos y contradicciones entre las diversas fracciones, como para fortalecerla frente a la combatividad de las bases obreras y populares de la *Resistencia* y para permitir, a través de un acelerado endeudamiento externo, la prosecución de un esquema de desarrollo que, *de otro modo*, no habría tardado en agotarse definitivamente. El capital extranjero, pues, que ya había adquirido su forma de acción actual que es la gran corporación monopólica multinacional, se presentó como el único reaseguro interno y externo para la reproducción de la estructura de dominación social en Argentina. Internamente, consolidando a la nueva alianza dominante, hegemonizada ahora de manera directa por el capital monopolista y por sus aliados locales de la oligarquía industrial y financiera, y externamente a través de los créditos y préstamos de las agencias internacionales, la incorporación de tecnología y, en general, un creciente endeudamiento externo⁵⁴.

La incorporación de la clase dominante argentina al nuevo esquema de dominación social así configurado se llevó a cabo a través de dos grandes compuertas: el ingreso del país al Fondo Monetario Internacional (en virtud del decreto-ley 15970/56 del gobierno Aramburu), que culminó con la *carta de intención* del 4 de diciembre de 1958, y la política de atracción directa al capital monopolista multinacional, cuyos más fieles exponentes fueron los contratos petroleros celebrados con un grupo de las mayores firmas imperialistas, y la ley 14780 de régimen de la inversión extranjera.

La *carta de intención* dirigida al Director Gerente del FMI, firmada por el entonces Ministro de Economía Emilio Donato del Carril, fue en realidad la anticipación, a las autoridades del Fondo, del *plan de estabilidad y desarrollo* que a fines de ese mismo mes el presidente Frondizi daría a conocer. Como éste, dicha carta contenía entre otros objetivos a alcanzar por el gobierno, una drástica reducción de los gastos públicos, una "racionalización administrativa" cuya meta era la disminución en un 15 % del número de trabajadores del Estado, fuertes restricciones crediticias para la actividad pública, supresión de todos los préstamos del Banco Central al Banco Industrial y al Banco Hipotecario Nacional, aumento de las tarifas ferroviarias, eléctricas, y combustibles y demás servicios públicos, "racionalización" de los servicios ferroviarios, consistente en levantar todas aquellas líneas

⁵³ No se trata solamente de un giro verbal emotivo. Fue así precisamente, en pública subasta, que se desmanteló el grupo DINIE durante el gobierno Frondizi.

⁵⁴ Cf., un análisis más pormenorizado del tema en VILAS, C. M., "Empresas multinacionales y crisis de hegemonía: Introducción al caso argentino", *Foro Internacional*, N.º 53 (julio-setiembre 1973); también, "Monopolios, empresas multinacionales y la extranjerización de la sociedad y del Estado en la Argentina", *loc. cit.*

y ramales que no fueran rentables para la actividad privada, supresión de los subsidios a la producción y al consumo, eliminación de todos los controles de precios, reforma al sistema cambiario que dejó librado el tipo de cambio al "libre juego de la oferta y la demanda", eliminación de aforos, contingentes y demás controles a la exportación, supresión de los requisitos de licencia de importación, de las prohibiciones de importación, etc.

La *carta de intención* significó, pues, poner todo el sistema económico nacional al servicio de la actividad privada en general, y especialmente de la actividad privada *extranjera*, imponiendo el costo de dicha política sobre los hombros de la clase obrera y demás sectores populares. Políticamente, fue una estrategia que buscó armonizar los intereses de la gran burguesía industrial y financiera con los de la oligarquía terrateniente exportadora, bajo la hegemonía del capital monopolista multinacional⁵⁵

Fijados de esta manera los parámetros y la tónica general de la nueva etapa de crecimiento, una serie de instrumentos legales sancionados por el Congreso se orientó a la masiva atracción de inversiones extranjeras. Particularmente relevante fue, en este sentido, la ley 14780 de diciembre de 1958⁵⁶. Su texto no estableció limitación alguna para el capital extranjero, y las inversiones podían realizarse tanto en divisas como en máquinas, equipos e instalaciones. Las inversiones autorizadas se registrarían de acuerdo al tipo de cambio del mercado libre y sus titulares estaban autorizados para transferir al país de origen, por ese mercado, las ganancias anuales líquidas y realizadas, sin limitación alguna. Tampoco estaba sometida a limitaciones la repatriación del capital, ni se incluyeron disposiciones que aseguraran el carácter nuevo de los equipos a radicarse, lo que permitió la introducción de plantas, maquinarias, etc., totalmente fuera de uso en los países de origen, como fue por ejemplo el caso de *Ford Motors*, que radicó maquinarias que anteriormente habían estado radicadas en Canadá, previa vetustez en los Estados Unidos⁵⁷. Además, y a diferencia de lo que ocurre normalmente la ley no fue reglamentada, de manera que nunca pudo saberse con certeza cuáles eran los criterios objetivos básicos —si es que los hubo— en cuya virtud se aprobaban o no cada una de las inversiones propuestas, las condiciones y porcentajes de remisión de utilidades y repatriación de capitales, etc. En este último aspecto debe señalarse la total ausencia de control por parte del Estado, que facilitó la sobrevaluación de las radicaciones efectivas y por lo tanto el drenaje de divisas fue en casi todos los casos mucho mayor que el que puede estimarse a partir de las cifras oficiales. Por último, la ley equiparó en cuanto al trato general, a las firmas extranjeras con las nacionales, incluyendo los beneficios creados en la ley 14781 de promoción industrial⁵⁸.

⁵⁵ Cf. en *La Nación* del 2 de enero de 1959 las declaraciones del entonces presidente de la Sociedad Rural Argentina, y de la Bolsa de Comercio (Sres. Mathet y Méndez Del-fino) aplaudiendo los objetivos del plan de estabilidad y desarrollo.

⁵⁶ Por razones de espacio dejamos de lado el tema, de todos modos bien conocido, de los contratos petroleros celebrados con las firmas del *cartel* mundial.

⁵⁷ Cf. GASTIAZORO, E., *Desarrollismo o socialismo* (Bs. As.: Ediciones Sociales, 1971), p. 82.

⁵⁸ Poco después se sancionó la ley 14.842 por la que se aprobó la incorporación de Argentina a la Corporación Financiera Internacional.

Como resultado de la vigencia de la ley 14780 se radicaron entre 1958 y 1969 u\$s 681 millones, correspondiendo 384 (el 56.4 %) a firmas norteamericanas y el resto a filiales suizas (71 millones), francesas (47 millones), italianas (38 millones), etc. Cuatro quintas partes de las radicaciones reprodujeron el "macrocefalismo" económico argentino. Entre 1958 y 1965 el 84 % de los capitales se instaló en el Gran Buenos Aires (31 %), resto de la provincia de Buenos Aires (29.4 %) y provincia de Santa Fe (23.7 %), lo que significa que el riesgo asumido por estas firmas es reducidísimo, no sólo por las numerosas garantías y privilegios que promueven su radicación sino asimismo porque ellas se asientan en zonas donde ya existe en funcionamiento una infraestructura de energía, transportes, etc., y un mercado a las puertas mismas de los lugares de radicación⁵⁹.

Las inversiones amparadas en la ley 14780 se orientaron casi totalmente hacia las ramas más dinámicas de la industria: 34.5 % (u\$s 234 millones) a las industrias químicas y petroquímica, 28.1 % (190 millones) a fabricación de materiales de transporte, y 25.9 % (177 millones) a metalurgia y siderurgia, mientras que sólo el 11.5 % restante se orientó hacia la producción de alimentos (4.2 %), textiles, minerales no metálicos, etc. Esta concentración en la industria manufacturera más dinámica es especialmente notoria en las filiales norteamericanas; considerando no sólo las inversiones amparadas en la ley 14780, la inversión directa manufacturera norteamericana en el país creció del 43.7 % del total de inversiones directas de esa nacionalidad en 1959 al 64 % en 1968. En valores absolutos las inversiones directas norteamericanas crecieron casi cuatro veces, mientras que dentro de ellas las manufactureras lo hicieron casi cinco⁶⁰. Entre las principales filiales de corporaciones multinacionales norteamericanas llegadas en dicho lapso pueden mencionarse, ilustrativamente, a *West* (1958), *Mead Johnson Intl.* (1958), *Dow Chemical Intl.*, (1959), *Ford Motors* (1959)⁶¹ *Johnson y Higgins* (1959), *Pepsi-Cola* (1959), *Bank of America* (1960), *Chrysler* (1960), *IPAKO* (1960), *Duranor* (1960), *Cities Service* (1961), *Eaton Ejes* (1961), *Honeywell* (1961), *Liquid Carbonic* (1961), *PASA* (1961), *Purina* (1963), *Bridgeport* (1964), *Xerox* (1967), etc.

La política desarrollista de puertas abiertas y entrega total al capital monopolista multinacional debe ser enmarcada en el ámbito más amplio de toda la política económica y social del período, cuyos rasgos básicos fueron, es bien sabido, la proscripción política de los sectores mayoritarios de la población, y la represión policíaca y militar de que fueron víctima (plan *Conintes*, estado de sitio, etc.). Únicamente al precio de la marginación creciente de sectores cada vez más amplios de la población fue posible asegurar la hegemonía política y económica de la gran corporación. Digamos, en este sentido, que mientras entre 1945 y 1955 el monto total del capital extranjero en el país cayó de 4.260 millones de dólares a 1.860 (casi 58 % menos),

⁵⁹ Cf. VILAS, "Monopolios, empresas 'multinacionales'...", *loc. cit.*

⁶⁰ Cifras de CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales...", *loc. cit.*, y FIEL, *Las inversiones extranjeras en la Argentina* (Buenos Aires, 1971).

⁶¹ Se trata de la planta de montaje y fabricación, ya que anteriormente funcionaba como importadora y distribuidora.

entre 1955 y 1957 subió a 2.247 millones, es decir 21 % en apenas dos años⁶².

Asimismo, la marginación popular fue reforzada por el desarrollo del capital monopolista en la medida en que la expansión de éste se realizó no por ampliación del mercado local sino por la diversificación de la producción destinada a sus estratos más elevados. Simultáneamente, la presencia del capital monopolista extranjero permitió proseguir el proceso de industrialización garantizando la preservación de los rasgos estructurales del sector agropecuario exportador, y especialmente el sistema de tenencia de la tierra, signado por el latifundio, la subexplotación, los rendimientos decrecientes, etc. Sin duda, el crecimiento así promovido aceleró su dependencia frente a los lineamientos de la expansión de las firmas multinacionales, deformándolo y distorsionándolo, pero debe reconocerse que en el corto plazo la incorporación de dichas firmas a la economía local cumplió con los objetivos perseguidos por las minorías gobernantes. Desde una perspectiva estructural sin embargo, es evidente que la alianza al capital monopolista multinacional no hizo más que ahondar los problemas de base, ya que la acelerada extranjerización de la sociedad y del Estado que fue su resultado más notable, y la veloz concentración económica en todos los sectores y niveles, obligaron en definitiva a recurrir constantemente al endeudamiento externo y a una mayor extranjerización para poder satisfacer los compromisos económicos y financieros previos. Dicho con otras palabras, la búsqueda de financiamiento externo y de inversiones extranjeras, en las condiciones definidas por la estructura de dominación vigente, no hizo más que acelerar y ahondar el proceso de descapitalización de la economía nacional en beneficio, claro está, del imperialismo.

III. *Los frutos de la corporación multinacional: concentración, extranjerización, expoliación*

El rasgo más importante del modo de actuación de las corporaciones multinacionales en Argentina es que lo fundamental de ella se encamina hacia el mercado interno local. A mediados de la década del 60 se calculó que el 88.3 % del total de las ventas de las firmas multinacionales de Estados Unidos en Argentina tenía ese destino, y más recientemente, la Dirección General Impositiva, analizando la composición de las ventas de 40 grandes filiales extranjeras manufactureras, demostró que en 1970 y 1971 el 97.5 % y el 97.0 % respectivamente fueron ventas locales⁶³. Esto significa que el impulso fundamental de la actividad de dichas filiales proviene casi exclusivamente del mercado interno, cuyo sector clave no está constituido ya por las industrias "tradicionales" y de consumo masivo (alimentos y bebidas, textiles y similares) sino por las vinculadas a la producción de bienes

⁶² Cifras de CEPAL, *El desarrollo económico de la Argentina* (México: Naciones Unidas, 1959), pág. 28, tomo I, cuadro 27.

⁶³ Cf. FIEL, *op. cit.*, pág. 263, cuadro 17, y DGI, *Incidencia económica y financiera de ciertos incentivos a la exportación* (Buenos Aires, 1972), pág. 37, cuadro 20.

de consumo durable (metálicas básicas, equipos y materiales de transporte, química, etc.) y en general bienes que poseen un precio unitario relativamente alto y que sólo están al alcance de los sectores de ingresos más elevados. Estos grupos son, naturalmente, muy reducidos, pero concentran una parte muy importante de la renta nacional. Hacia 1970 puede estimarse que el 30 % de la población argentina se apropia del 60 % del ingreso total, mientras al otro 70 % corresponde solamente el 40 % restante. Dentro del grupo privilegiado, más de la mitad de los ingresos (31.5 %) corresponde al 10 % superior de la población⁶⁴.

Los frutos de la nueva etapa de crecimiento van a beneficiar así, casi exclusivamente, a los grupos de más elevados ingresos, mientras la mayoría de la población permanece en los sectores menos dinámicos y modernos de la economía nacional. Al mismo tiempo, las ramas crecientemente controladas por las firmas multinacionales, en tanto basan su desarrollo elevando la composición orgánica del capital, absorben en términos relativos y a menudo también en términos absolutos cada vez menos fuerza de trabajo. Entre 1950 y 1969 la mano de obra ocupada en la industria manufacturera pasó de 1.415.000 personas a 1.631.000, con un ritmo promedio de crecimiento anual del 0.7 %, pero en el mismo lapso el empleo industrial disminuyó su participación en el empleo total del 27,8 % al 25.3 %. Entre 1955 y 1969 la fuerza de trabajo industrial creció un 33 % aunque, entre ambas fechas el producto industrial lo hizo en un 200 %. La situación es más clara aún analizando algunas ramas en particular: en el rubro "fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y del carbón, caucho y plásticos" el PBI creció entre 1950 y 1969 un 357 %, pero la ocupación solamente 52 %; otras ramas en cambio expulsaron mano de obra, en cifras absolutas. La rama textil, prendas de vestir y artículos de cuero, por ejemplo, ocupaba en 1969 un 14 % menos de fuerza de trabajo que en 1950; la rama madera y muebles casi un 10 % menos, etc.⁶⁵

No sólo existe una profunda separación entre quienes logran incorporarse al sector manufacturero y quienes son desplazados hacia los otros sectores de actividad, sino que aún dentro de aquél, la presencia del capital multinacional produce similares diferenciaciones entre las ramas a las que se inserta masivamente y las que se mantienen al margen de él, en consecuencia con muy bajos niveles de productividad, débil capacidad de expansión y rendimientos comparativamente menores. Sin embargo, como recién expresamos, son precisamente estos sectores los que generan la mayor cantidad de puestos de trabajo, aunque también los que ofrecen los niveles salariales más bajos y las menores probabilidades de mantenimiento en el mercado de trabajo y de la producción, amenazados como están por los recesos, las dificultades crediticias, la competencia de la gran industria local y extranjera, etc. En toda la década de 1960 los empleos generados por las dos ramas cuya productividad supera la media de la industria en todo el

⁶⁴ Cf. VILAS, C. M., "Política social y justicia social", *Doctrina Jurídica*, V, N.º 116 (mayo 1973), pp. 137-145, en base a cifras preliminares de CEPAL.

⁶⁵ Cifras del Banco Central de la República Argentina, *Origen del producto y distribución del ingreso, 1950-69*.

período (químicos, plásticos, caucho y derivados del petróleo y del carbón, y maquinarias, productos metálicos y equipos) representaron apenas entre el 26 % y el 29 % de la fuerza de trabajo industrial total, y entre un 6 % y un 14 % del total de la población ocupada del país⁶⁶.

En la base de esta marcada concentración de los frutos de la incorporación del capital monopolista al desarrollo local, en manos de muy reducidos sectores de la sociedad, se hallan las modalidades de desarrollo de las corporaciones multinacionales que en sus aspectos generales presentamos anteriormente, y en particular el proceso de concentración económica que ellas impulsan⁶⁷.

Desde el punto de vista del desarrollo de la economía, la concentración es en sí un objetivo progreso, en cuanto ella es producto y al mismo tiempo promueve, mayores niveles de productividad y de racionalidad, mejor aprovechamiento de los recursos y capacidades disponibles, mayor eficiencia y control de los procesos de producción, de circulación y de realización de esa producción, etc. Empero, en un sistema capitalista la concentración define una situación de profunda injusticia puesto que, siendo ella la resultante del desarrollo de las fuerzas productivas y por lo tanto un *producto social*, es decir *colectivo*, sus frutos son apropiados en exclusivo beneficio de reducidas minorías que no son, por cierto, los productores directos. Esta es la contradicción básica o fundamental del proceso capitalista de producción.

En una situación de dependencia el proceso de concentración define una segunda contradicción, consistente en que ella se opone a un desarrollo equilibrado de las fuerzas productivas de los países dependientes, constituyendo un verdadero freno a dicho desarrollo y distorsionando y deformando sus posibilidades de expansión real⁶⁸. Mientras que en los países de desarrollo originario del capitalismo la concentración económica es el producto de una evolución que podríamos llamar “normal” de la economía, en cuanto

⁶⁶ *Ibid.*

⁶⁷ Esto no debe ser entendido sin embargo en el sentido de que la concentración aparecería en Argentina recién en esta segunda etapa de la sustitución de importaciones, y concretamente desde la segunda mitad de la década de 1950 —como de alguna manera parece pretender JORGE, E., *Industria y concentración económica* (Buenos Aires: Siglo XXI, 1971). Por supuesto, esto no es así, ya que desde los orígenes mismos del proceso de industrialización es posible observar un considerable grado de concentración. Cf. DORFMAN, A., *Historia de la industria argentina* (Bs. As.: Solar/Hachette, 1970); ORTIZ, R. M., *Historia económica de la Argentina* (Buenos Aires: Plus Ultra, 1971), tomo II. Lo que queremos significar —nada más pero nada menos— es que el proceso de concentración se acelera a medida que aumenta la participación de las corporaciones multinacionales en la economía argentina.

⁶⁸ “La dinámica de la corporación multinacional es— señala HYMER— contradictoria. Es cierto que expande la naturaleza social de la producción hasta un nivel mundial; pero sólo sobre la base del poder de minorías, surgiendo un conflicto entre la potencia social en la cual se desarrolla el capital y el poder privado de los capitalistas individuales sobre estas condiciones sociales. Conforme el capital unifica muchos trabajadores en la producción y colectiviza muchos capitales en la propiedad, se transforma en un poder independiente alienado que se opone a la sociedad e impide el desarrollo pleno de la productividad humana y su aplicación individual”. Cf. HYMER, S., *Empresas multinacionales: La internacionalización del capital* (Buenos Aires: Ediciones Periferia, 1972), pp. 142-143; también pág. 81.

a ella tiende la dinámica de sus leyes de desarrollo, en los países dependientes, al contrario, ella es en definitiva el producto de la incorporación de dichos países a la dominación imperialista. La concentración monopólica es en tales situaciones una *concentración dependiente*, y ello en un doble sentido: porque sus aportes para la obtención de mayores niveles de productividad, organización, eficiencia, etc., son comparativamente reducidos y corren siempre a la zaga de los adelantos "metropolitanos" y, más aún, cuando las técnicas productivas, los procedimientos de elaboración, etc., son ya obsoletos o están en camino de serlo en las matrices, y porque al ser una concentración impuesta por la presencia del imperialismo lleva en su seno la tendencia hacia una acelerada extranjerización de la sociedad local.

En 1957 sólo 14 de las cien mayores firmas (según su volumen de ventas) eran extranjeras, representando el 30 % de las ventas del grupo; doce años después, 1969, la participación de las empresas extranjeras era del 62 %, concentrando el 73.6 % de las ventas de las cien mayores. Puede estimarse que en 1972 las filiales extranjeras controlan por lo menos el 30 % de la industria total, situación que coloca a Argentina en el segundo lugar mundial, después de Canadá, en cuanto a grado de penetración extranjera en la industria manufacturera se refiere. La presencia extranjera es tanto más marcada cuanto más expansivo es el sector de la economía: hacia mediados de la década de 1960, por ejemplo, el 72.8 % de las ventas de las cuarenta mayores corporaciones multinacionales radicadas en el país se hallaba, precisamente, en las ramas más dinámicas de la industria (vehículos y maquinarias, caucho, petróleo y derivados, productos y sustancias químicas, maquinarias y artefactos eléctricos, y metales), frente a sólo 27.2 % en las ramas vegetativas⁶⁹.

La veloz desnacionalización de los sectores más estratégicos y expansivos de la economía argentina provocada por el proceso de concentración que protagonizan las firmas multinacionales tiene como base el mayor dinamismo de éstas frente al sistema productivo controlado por el capital local. De acuerdo a CEPAL, la expansión de las corporaciones multinacionales norteamericanas en Argentina es *casi seis veces mayor* que la del sistema industrial en su conjunto: entre 1957 y 1965 la tasa anual de crecimiento de las ventas de las filiales locales de las corporaciones norteamericanas fue del 18 %, en tanto que la tasa anual de crecimiento de la producción industrial local total fue de apenas 3.1 %⁷⁰. Similar cuadro se obtiene comparando la evolución de las ventas de las firmas nacionales con las de las filiales extranjeras. Tomando las 20 mayores filiales extranjeras y las mayores 20 firmas de capital local, en 1969 las ventas de las primeras representaban el 61.6 % de las 40, correspondiendo a las 20 firmas locales el restante 38.4 %; en 1971 la participación de las filiales ascendió al 69.6 %, mientras que, correlativamente, la de las firmas privadas locales bajó al 30.4 % del

⁶⁹ Cf. SKURCH, P., "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966", *Desarrollo Económico*, 11, N.º 41 (abril-junio 1971), pp. 3-14; VILAS, C. M., "Empresas multinacionales y crisis de hegemonía...", *loc. cit.*; cf. el análisis de la situación según el censo de 1964 en ABOT, J., KHAVISSE, M., *et. al.*, *La concentración en la industria argentina en 1964*, mimeog.

⁷⁰ Cf. CEPAL, "La expansión de las empresas internacionales...", *loc. cit.*

total⁷¹. La situación es tanto más definitiva cuanto que se trata de la "crema" del capital privado nacional: si tan pobre desempeño tiene lugar en este privilegiado grupo de firmas de la gran burguesía industrial y financiera, fácil es imaginar lo que ocurre con la multitud de pequeñas y medianas empresas que constituyen la inmensa mayoría del sector privado nacional.

La acelerada expansión local de las corporaciones multinacionales va acompañada por la obtención de elevadísimas tasas reales de ganancias, no sólo en comparación con las que alcanzan las firmas locales sino asimismo en comparación con las tasas obtenidas por las matrices de dichas corporaciones. El cuadro N.º 3 ofrece algunas estimaciones acerca de las tasas de ganancias sobre el capital de un pequeño número de corporaciones norteamericanas, comparando las filiales y subsidiarias locales con las matrices. Salvo los valores de *IPAKO*, tomados de su balance del ejercicio cerrado el 30 de junio de 1972, se trata de estimaciones preliminares, presentadas a mero título ilustrativo. Por otra parte —y esto vale también para las cifras de *IPAKO*—, los conocidos procedimientos de sobrefacturación de insumos, subvaluación de ventas a otras filiales o a la matriz, encubrimiento de utilidades en los pagos de tecnología, etc., hacen bastante problemático el conocimiento de la tasa real de ganancia. De cualquier manera estos pocos ejemplos son más que suficientes para apreciar qué buenos negocios pueden llevar a cabo en los países dependientes las corporaciones multinacionales y para entender por qué se aferran con tanta fuerza y por todos los medios a la situación presente.

La veloz capitalización y expansión de las firmas multinacionales en el país y el consiguiente copamiento del mercado interno tienen un apoyo

CUADRO 3
TASAS DE GANANCIA DE ALGUNAS CORPORACIONES
MULTINACIONALES NORTEAMERICANAS EN
ESTADOS UNIDOS Y EN ARGENTINA,
A FINES DE LA DECADA DE 1970

(en %)

Firmas	Tasa de ganancia en EEUU *	Tasa de ganancia en Argentina **
General Motors	16.7	149.4
Union Carbide	10.5	108.4
National Lead	12.5	88.2
Koppers Corp.	3.4	143.0 ***
Otis Elevator	10.2	71.1

*Tasas de ganancia en 1969. **Tasas de ganancia en 1970. ***Tasa de ganancia en 1972.

⁷¹ Elaboración propia de cifras publicadas en *Mercado*, ediciones del 22/VII/71 /13 VII/72.

muy importante en el creciente control que ellas practican sobre el sistema bancario. A fines de abril de 1971 la participación de las filiales extranjeras en la cartera de créditos de la banca extranjera actuante en el país era, en conjunto, del 22.5 %, pero en 8 de esos bancos la participación superaba el 27 % y en otros dos era de más del 30 %. La situación es tanto más gravosa cuanto que este financiamiento es efectuado por la banca extranjera en base a su recolección del ahorro y el dinero locales: entre 1955 y 1970 la participación de los bancos extranjeros en el total de depósitos subió del 14 % al 19 %, mientras que la participación de la banca oficial bajó del 65 % al 53 %. Similar función de financiamiento del capital monopolista extranjero es desempeñada por la banca nacional, tanto privada como pública. En lo que toca a los bancos privados de la Capital Federal, tres de ellos dirigían en abril de 1971 más del 16 % de sus créditos a firmas extranjeras, y en uno de ellos dichos créditos alcanzaban al 25 % del total. En cuanto a los bancos oficiales, las filiales extranjeras concentraban más de un quinto de su cartera de créditos. Por último, y con relación a la composición interna del financiamiento bancario de las corporaciones multinacionales, también a fines de abril de 1971 el 48.7 % del mismo se originaba en la banca extranjera, lo que demuestra una vez más la función de "pulmón" de dichas corporaciones que cumple esa banca —según una gráfica expresión de un informe de la CGE— a costa del dinero y el ahorro nacional; 23.3 % corría por cuenta de la banca privada nacional, y el restante 28 % correspondía a la banca oficial⁷².

Se comprende fácilmente que un resultado fundamental de la *concentración dependiente* sea la rápida descapitalización del país y la creciente expropiación de los sectores masivos y populares de su población. En el período de gobierno de la dictadura militar-monopólica, 1966-71, Argentina exportó en concepto de servicios del capital extranjero u\$s 2.172 millones, suma que representa aproximadamente entre el 8 % y 9 % del PBI de cualquiera de esos años y es equivalente a *todos* los saldos favorables del intercambio comercial entre 1960 y 1970, o bien a más de dos terceras partes de *toda* la inversión directa existente en el país. Como en el mismo lapso las inversiones directas apenas sumaron 150 millones, la simple comparación entre ingresos y egresos da como resultado que, *por cada dólar que entró, salieron 14 por lo menos*⁷³. Situación que revela con toda claridad la mendacidad de las seudoteorías desarrollistas, según las cuales el dato básico de los países "subdesarrollados" sería su incapacidad para autofinanciar el propio desarrollo. Como puede apreciarse de estas simples cifras, dicha capacidad sí existe, sólo que por ahora funciona en exclusivo beneficio del imperialismo y de sus aliados locales, entre los que se ubica, y en primera fila, el desarrollismo.

⁷² Cf. CGE, *Sugerencias del empresariado nacional para un programa de gobierno* (Buenos Aires, 1973), y C. M. VILAS, "Monopolios, empresas 'multinacionales'...", *loc. cit.*

⁷³ Elaboración propia de cifras del Banco Central, *Balance de pagos, 1972*. Solamente en concepto de pagos (por tecnología el país remitió al exterior en ese período 391.5 millones de dólares, previéndose que los pagos realizados y a realizar entre el 1.º de marzo de 1972 y el 31 de diciembre de 1973 superarán los 230 millones de dólares.

La verdadera naturaleza del “desarrollo” promovido por las corporaciones multinacionales puede apreciarse (ya que acabamos de hacer una nueva mención al desarrollismo), enfocando algunos pocos resultados de los muchos que, en similar sentido, arrojó la ya mencionada ley 14.780. De acuerdo a un estudio preparado por la Dirección de Fabricaciones Militares, entre 1958 y 1964 se radicaron en la rama “alimentos y bebidas” u\$s 3.9 millones; en dicho lapso esa inversión exigió sin embargo una importación de insumos por valor de 3.3 millones, y también en ese lapso se remesaron utilidades por valor de u\$s 6.8 millones. Esto significa pues que mientras la inversión originaria fue de apenas 3.3 millones, los egresos de capital a que dio lugar sumaron 10.8 millones, o sea 258.9 % más. En la rama de neumáticos la radicación fue de u\$s 3.3 millones, y el egreso de divisas 578.7 % mayor (19.1 millones). Y así en todos los casos. Puede comprobarse así el ínfimo porcentaje que representan las radicaciones efectivas frente a las desproporcionadas sumas pagadas en concepto de importación de insumos y a las remesas de utilidades efectuadas en el mismo lapso. En la industria automotriz, que como es sabido gozó, juntamente con el petróleo, de una particular preferencia por parte del gobierno Frondizi, se radicaron entre 1958 y 1964 u\$s 33.1 millones, habiéndose remesado en igual período 52.3 millones de utilidades. Además, también entre 1958 y 1964 la industria así radicada exigió una importación de insumos superior a los 396 millones. Esos casi 450 millones de dólares representan, pues, la medida de la descapitalización nacional en este único rubro y en este breve e inicial período. La salida de divisas es mayor aún, porque debe recordarse que hasta que transcurrieron varios años esa industria automotriz no consistió en la fabricación de unidades nuevas sino en la importación de vehículos desarmados —y esto explica la desproporción entre el valor del capital radicado y el de la importación de insumos— que luego eran ensamblados aquí por una mano de obra mucho más barata que la norteamericana o la europea.

Anteriormente se expresó que, frente a estos resultados tan flagrantes, los promotores del capital monopolista multinacional aducen que la simple comparación de ingresos y egresos no basta para componer una imagen completa del saldo de la actividad del mismo, mencionado la existencia de algunos “efectos colaterales” —los avances tecnológicos y la actividad exportadora— que no serían tenidos en cuenta por tal comparación. Aunque anteriormente pudimos comprobar la falta de asidero de estas argumentaciones, vamos a analizarlas en el caso argentino, para que no queden dudas al respecto.

En primer lugar, ya se ha demostrado que la actividad exportadora de las filiales extranjeras que operan en Argentina es muy reducida, siendo el mercado local el destinatario de la casi totalidad de su producción, o más exactamente, un “submercado” considerablemente reducido —el de los sectores de más altos niveles de ingreso— y que crece no por expansión, incorporando a nuevos sectores de población, sino por diversificación, incorporando nuevos productos, modelos, etc., en una reproducción, adaptada a la situación local, de las pautas de consumo de los países sede de las matrices. A esta casi inexistente contribución exportadora de las firmas multinacionales —frente a sus ventas locales— no es ajena la modalidad que adquiere

la incorporación de tecnología extranjera. De acuerdo a un estudio efectuado sobre 1.400 contratos de transferencia de tecnología presentados hasta el 1/1/72 en el Registro Nacional de Contratos y Licencias de Transferencia de Tecnología, más del 64 % de los convenios de adquisición de tecnología tiene como contratante local a filiales extranjeras, participación que debe ser combinada con el hecho de que el 70.5 % de dichos convenios contiene cláusulas que restringen —total o parcialmente— la exportación⁷⁴. Esto no sólo brinda una explicación más a la reducida actividad exportadora de las corporaciones multinacionales manufactureras radicadas en el país sino que también demuestra las limitaciones de las “innovaciones tecnológicas” aportadas por dichas empresas a tan alto precio.

Esta reducida contribución exportadora de las filiales extranjeras significa no obstante una parte sustancial de las exportaciones no tradicionales del país. Según INTAL en 1969 el 73.2 % de las exportaciones argentinas de manufacturas corrió por cuenta de firmas extranjeras: 48 % por filiales norteamericanas, 12.2 % por británicas, 7.4 % italianas, 2 % francesas, y el 3.6 % restante por filiales suizas, germano-occidentales y holandesas⁷⁵. El aporte real empero es mucho menos apabullante, ya que Argentina sigue siendo todavía hoy un país básicamente agroexportador. En ese mismo año 1969 la exportación de manufacturas representó solamente el 9.8 %, sumando 158,7 millones de dólares en un total exportado de más de 1.612 millones⁷⁶.

Es indudable de todos modos, que el creciente control que el capital monopolista ejerce sobre la industria manufacturera local se proyecta sobre la actividad exportadora. No obstante la situación es compleja y también aquí se deja ver el efecto distorsionador provocado por tal control, ya que las ramas industriales que más contribuyen a la exportación no tradicional *no son* las ramas más dinámicas y expansivas, con mayores niveles de productividad y de organización, sino, al contrario, las ramas industriales más vegetativas y más estrechamente conectadas con la producción primaria. En toda la década de 1960, en efecto, el 70 % de las exportaciones no tradicionales argentinas consistió en productos agropecuarios elaborados, correspondiendo solamente un 23 % promedio a productos industriales, livianos y pesados⁷⁷. No caben dudas, pues, de que el grueso de las exportaciones manufactureras argentinas no es otra cosa que la prolongación urbano-industrial de la producción agropecuaria.

Este reducido y peculiar aporte de las corporaciones multinacionales radicadas en el país, a sus exportaciones manufactureras, representa empero un importante sacrificio fiscal para el Estado argentino, ya que ellas se llevan a cabo enmarcadas en un vasto aparato institucional de promoción. La DGI ha comprobado, en su estudio ya citado, que solamente entre 1966 y 1971 se otorgaron certificados de aduana de exención de impuestos a la exportación, de reintegros, etc., por un monto total de \$ 791 millones, suma

⁷⁴ Cf. *Dependencia tecnológica* (Santa Fe: Colegio Mayor Universitario, 1973). De acuerdo al informe de Naciones Unidas en cambio, las restricciones afectarían al 73.8 % de los convenios. Cf. *Las corporaciones multinacionales...*, *op. cit.*, cuadro 43, pág. 181.

⁷⁵ Cf. FIEL, *op. cit.*, pág. 133.

⁷⁶ Cf. TECHINT, *Boletín informativo*, N.º 175 (enero-febrero 1970), e INDEC.

⁷⁷ Elaboración de cifras de TECHINT, *op. cit.*

que en promedio equivale a más del 12 % del desequilibrio de tesorería en el mismo período (en 1968 significó casi el 23 % del desequilibrio, y en 1969 casi el 38 %). Por otra parte, ese sacrificio fiscal representó, entre 1967 y 1971, el 32.3 % promedio de la inversión física presupuestaria (\$ 740.4 millones los certificados y \$ 2.300 millones la inversión), alcanzando a representar en 1969 el 41.1 % de la inversión presupuestaria. En otros términos: si estos incentivos a la exportación no hubieran existido habría sido posible realizar entre 1967 y 1971 una inversión presupuestaria un tercio mayor. Se trata pues de un verdadero financiamiento que el Estado lleva a cabo en beneficio de un puñado de filiales de grandes corporaciones monopólicas multinacionales.

Una idea de los recursos obtenidos por las corporaciones multinacionales gracias a estos regímenes de promoción, y de su eficacia *real*, se obtiene cuando se comprueba que el sacrificio fiscal que ellos implican tuvo un incremento, en el período 1967-71, que fue casi un 10 % mayor que el incremento del valor exportado a instancias de dicha promoción (u\$s 198.1 millones y 180.5 millones respectivamente). Además, las filiales que casi monopolizan las exportaciones manufactureras son también grandes importadoras —a causa del mecanismo ya analizado de la sustitución de importaciones— y con frecuencia la diferencia entre el valor importado y el valor exportado es poco relevante. En el período 1965-70 esas filiales de firmas multinacionales efectuaron exportaciones por valor de u\$s 809.8 millones e importaron por valor de 559.7 millones, lo que arroja una diferencia de 250.1 millones para todo el período. Si se deja de lado la circunstancia de que a este saldo hay que deducirle todavía el valor de los insumos nacionales (energía, combustibles, etc.), resulta de todas maneras un valor agregado del 45 % solamente⁷⁸, lo que pone a estas gigantescas corporaciones a la par de la modesta y muy poco desarrollada industria manufacturera de los países del Caribe capitalista. En la República Dominicana, por ejemplo, donde la industria manufacturera (excluida la actividad azucarera) representa apenas poco más del 10 % de producto bruto interno (en 1970), el valor agregado fue en 1969 del 45.3 %⁷⁹.

Vale la pena pues terminar el análisis de estos supuestos aportes “colaterales” de las corporaciones multinacionales reproduciendo las conclusiones del excelente estudio de la DGI: “Como conclusión fundamental de esta investigación puede afirmarse que el sacrificio estatal dirigido a promover la expansión de las exportaciones manufactureras no ha encontrado una respuesta equivalente en el comportamiento de las mismas, pudiéndose agregar que el costo social global de la estrategia implica una acentuada desproporción frente a los magros resultados obtenidos, con la desventaja del agudizamiento de las presiones en el sector externo a través del incremento sostenido de las importaciones, en parte inducido por la composición de los insumos utilizados internamente, como asimismo en virtud de los sujetos institucionales que participan de esa actividad —empresas extranjeras— que también tienden a incrementar las remesas financieras al exterior a

⁷⁸ Cf. DGI, *op. cit.*

⁷⁹ Cf. VILAS, ACOSTA *et. al.*, *Imperialismo y clases sociales en el Caribe, op. cit.*, cap. IV.

compás de la expansión de sus actividades con el resto del mundo (utilidades, intereses, regalías, etc.)”⁸⁰; asimismo el estudio señala algo que hemos demostrado anteriormente en nuestra exposición: “las estrechas ligaduras existentes entre las exportaciones industriales argentinas y las importaciones de insumos y de partes terminadas en los mercados donde están radicadas o donde ejercen control grandes corporaciones internacionales, restándole eficacia al esfuerzo financiero del gobierno, como también reduciendo los efectos multiplicadores propios del comercio exterior, desde que con esta articulación, en última instancia, se incentiva la actividad de las áreas proveedoras con asiento en el extranjero, en desmedro de la integración del parque industrial propio y de la renta pública, ello sin contar con que el fenómeno agudiza las recurrentes crisis de pagos del país, principalmente a través de los servicios financieros que devenga una actividad industrial que paulatinamente van dejando de controlar los residentes”⁸¹.

La descapitalización provocada por las empresas multinacionales y la orientación de todo el sistema productivo nacional en beneficio de ellas tiene como inevitable presupuesto la creciente sumisión de la sociedad a la dominación imperialista de las que esas empresas son la expresión más moderna, y la acelerada explotación y represión de las bases obreras y populares. Mientras las ganancias de las filiales locales de los grandes monopolios son cada vez más voluminosas, el poder adquisitivo de las remuneraciones de los sectores que pueden conseguir un puesto de trabajo es cada vez menor. Entre 1955 y 1969 la productividad de la mano de obra en la industria manufacturera experimentó un incremento del 80.6 %, pero la remuneración media de los asalariados del sector sólo aumentó 9.8 %, y su participación en el ingreso total disminuyó un 9.9 %⁸².

Dicho con toda crudeza, esto significa que el pueblo argentino cada vez come menos y se muere más. Entre 1967 y 1971 el consumo de carne vacuna por persona y por año bajó en casi 18 kilos (21.4 % menos), y el consumo de carne de todo tipo, por hombre y por año, disminuyó en 25.8 kilos, o sea 24.1 %. Es más: en 1971 el consumo anual de carne vacuna fue 13 kilos más bajo, por habitante, que en 1935, plena *década infame*⁸³. También se ha reducido en forma alarmante el consumo anual de leche por habitante, que de 111 litros promedio en 1925-29 cayó entre 1960 y 1963 a 66 litros, siendo en 1972 inferior a 70 litros como promedio nacional. En la Capital Federal el consumo bajó de 125 a 89 litros habitante/año, y sólo el 5 % de los niños llega a cubrir la cuota mínima de medio litro diario aconsejada por FAO. En Salta el consumo de leche por habitante/año es de 26 litros, en La Rioja de 18 litros, en Tucumán de 12.5 litros, etc.; en todo el noroeste el consumo promedio fluctúa entre 7 y 20 litros anuales por habitante. Esto quiere decir que por cada niño que alcanza a cubrir la cuota mínima de medio litro diario (180 litros anuales en promedio) recomendada por la FAO, hay dos niños en la Capital Federal que no toman nada de leche, 10 niños en

⁸⁰ *Op. cit.*, pág. 24.

⁸¹ *Ibid.*, pág. 33.

⁸² Cf. BCRA, *Origen del producto...*, *cit.*

⁸³ Elaboración de cifras publicadas por *Realidad Económica*, 8/9 (Julio 1972), pág. 11.

La Rioja, 13 niños en Tucumán. En general, se calcula que hay en el país un 25 % de habitantes que nunca toman este alimento⁸⁴.

Se comprende así con facilidad que uno de los más trágicos resultados de la dictadura militar-monopólica haya sido el brutal incremento de la tasa de mortalidad infantil, que pasó del 52.2 por mil en 1966 al 65 por mil en 1971. En Chaco la tasa subió a 100.1 por mil, en Neuquén a 107.6 por mil, en Jujuy a 120.1 por mil⁸⁵. Por supuesto, los niños que mueren son, en su inmensa mayoría, hijos de los mismos obreros que ven deteriorarse su salario e incrementarse la tasa de explotación, que entre 1960 y 1969 nutrió con una masa de plusvalía de alrededor de 28.000 millones de pesos ley a los empresarios de la gran industria extranjera y nacional, y con casi 13.000 millones a los grandes terratenientes⁸⁶. Del total de recién nacidos fallecidos el 44.3 % muere sin atención médica, y también la mayoría de estas situaciones azota a las clases obreras y populares, y a las zonas más agudamente empobrecidas. En Chaco, por ejemplo, solamente un 7 % de los partos recibe algún tipo de asistencia profesional⁸⁷.

De acuerdo a estudios recientes, se calcula que aproximadamente un 40 % del presupuesto familiar se destina a medicamentos. Esto no sólo está revelando deficientes condiciones de salud, sino una organización sanitaria evidentemente controlada por las corporaciones multinacionales del ramo y orientada hacia la prestación de servicios para las minorías privilegiadas de la sociedad. El control de la industria farmacéutica por el capital monopolista extranjero se traduce en un nuevo factor de descapitalización del país, no sólo económica sino también, y principalmente, humana⁸⁸. Además, la competencia intermonopólica en el mercado de los específicos, drogas, etc., *encarece el producto*, ya que en promedio se calcula que los gastos de propaganda representan no menos de un 22 % de la facturación de los principales laboratorios radicados en el país. A esto hay que agregar los gastos de intermediación, que en el caso de las droguerías llegan a otro 22 %, y en las farmacias al 12 %⁸⁹. En síntesis, se trata de una concepción de la salud-mercancía que se vende y se compra en un mercado al que sólo concurren los sectores de ingresos más altos, es decir no más de un 40 ó 45 % de la población. Para los sectores populares queda, en el mejor de los casos, y dado el calamitoso estado de los establecimientos asistenciales públicos, el recurso a las obras sociales. Sin embargo, la capacidad instalada propia de estas obras es apenas del 5 % sobre el total del país y está concentrada en Buenos

⁸⁴ Cf. *La Opinión*, ediciones del 2/I/73 y 5/IX/73.

⁸⁵ Cf. Secretaría de Estado de Salud Pública, *Tendencia de la mortalidad infantil en Argentina* (Buenos Aires, 1972); *La Opinión*, 29/III/73.

⁸⁶ Cf. VILAS, "Situaciones de inflación en contextos de dominación imperialista", *loc. cit.*

⁸⁷ Cf. *Clarín*, edición del 17/IX/73.

⁸⁸ Cf. GUERRA, J. J. A., "Medicamentos: El mercado de la salud", *loc. cit.* Es muy frecuente que los laboratorios extranjeros silencien los llamados *efectos secundarios* de las drogas y específicos, omitiendo toda referencia al respecto. Cf. algunas denuncias de casos concretos en *Mayoría*, edición del 22/III/73, y en *YA*, N.º 18 (25/X/73).

⁸⁹ Se aprecia pues, también aquí, cómo la *concentración dependiente*, lejos de impulsar el desarrollo de mayores niveles de productividad y de racionalidad, constituye un verdadero freno en tal sentido.

Aires y unas pocas ciudades del interior. Todo esto contribuye a conjugar, entonces, lo que Mario Testa llamó, con toda propiedad, la "ecuación de la desigualdad"⁹⁰:

riqueza = opresores = salud
 pobreza = oprimidos = enfermedad

* * *

Endeudamiento, desocupación, hambreamiento, enfermedad, muerte: tales son, en resumen, los cinco lados del pentágono trazado sobre el pueblo argentino por las corporaciones monopólicas multinacionales. Adecuada figura, por cierto, ya que reproduce social, cultural y económicamente el azote político y militar que otro pentágono, brazo armado del anterior, desata sobre las mayorías populares de los países dependientes cada vez que inician el camino que, dolorosa pero indefectiblemente, habrá de conducir hacia la liberación y la justicia social.

ASPECTOS DEL DESARROLLO DE LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES EN ARGENTINA

Resumen

Las corporaciones multinacionales se incorporan a la sociedad argentina como respuesta a la crisis de hegemonía provocada por la caída del gobierno peronista en 1955, consolidándose su alianza con la oligarquía financiera, terrateniente e industrial para preservar la dominación imperialista frente a la resistencia popular y el agotamiento creciente de la sustitución de importaciones. Este artículo analiza las condiciones estructurales de dicha alianza oligárquico-imperialista y los principales resultados derivados de ella.

[ASPECTS OF MULTINATIONAL CORPORATIONS DEVELOPMENT IN ARGENTINA

Summary

Multinational corporations are incorporated into the Argentine society as a result of the hegemony crisis caused by the fall of the Peronist government in 1955, its alliance being consolidated with the financial, landowner and industrial oligarchy in order to preserve the imperialist domination against the popular resistance and the growing exhaustion of imports substitution. This article analyzes the structural conditions of that oligarchical-imperialist alliance and the most salient results derived from it.

⁹⁰ Cf. *Aportes para la nueva Universidad* (publicación de la Secretaría de Planeamiento de la Universidad Nacional de Buenos Aires), N.º 2, pp. 15-31.