

Las Empresas Multinacionales Una amenaza para el Tercer Mundo ⁽¹⁾

Por S. K. Saxena

Cuando se habla ligeramente del Tercer Mundo, es difícil ir más allá de las grandes generalizaciones. No hay tiempo tampoco para citar estadísticas u observaciones de hecho. Yo me concentraré en observaciones de las zonas del problema.

¿Qué son las empresas multinacionales?

La característica distintiva de la empresa multinacional consiste en que posee medios de producción en más de un país. Quiere decir que las decisiones finales se toman fuera del país donde opera. En consecuencia. Las sociedades multinacionales escapan en gran proporción a la influencia de los gobiernos, de los sindicatos y de los consumidores, tanto en sus países de origen como en los de implantación. En razón de su talla y de su radio geográfico de actividades, pueden disponer y organizar el empleo de factores a escala global.

Las empresas multinacionales son de muy variada categoría. Operan a veces instalando fábricas en numerosos países, o también participando en otras grandes sociedades del mismo sector industrial, o por acuerdos de licencias. El mecanismo de las decisiones puede estar centralizado en la empresa madre o en parte descentralizado entre las filiales. Ciertas empresas operan pasando por filiales que les pertenecen totalmente, y otras veces por afiliadas en las que tienen participación, o bien por sucursales. Puede haber una sociedad madre o muchas. La mayor parte de las multinacionales son así denominadas porque operan en muchas economías nacionales, y no porque tengan un organigrama de dirección multinacional. Muchas están todavía controladas desde sus países de origen.

De las cien más grandes empresas comerciales del mundo actual, cincuenta son sociedades nacionales y cincuenta sociedades multinacionales. La reducción total de las filiales extranjeras de las multinacionales superan actualmente los 300 mil millones de dólares al año; más que el P.N.N. de cualquier país, menos los EE.UU. y la URSS.

La mayor parte de las inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo consisten en filiales o sucursales de grandes sociedades multinacionales. Las multinacionales son allí desde luego generalmente más grandes que aquellas situadas en el mundo desarrollado y sus tentáculos se extienden sobre muchos otros países desarrollados a instalar sociedades en el extranjero es el acceso a las materias primas y a la mano de obra barata. Otras buscan también “paraísos fiscales”. En otros casos las mueve el deseo de establecer relaciones más estrechas para la adquisición de ciertos productos, tales como los químicos o el petróleo, los abonos o el papel para diarios.

(1) El texto siguiente es el resumen de la comunicación presentada por el director de la ACI en el seminario sobre empresas multinacionales organizado en julio de 1973 por el servicio de educación de la London Co-operative Society y se reproduce de la Revista de la Cooperación Internacional volumen 6 N°5 1973.

¿Qué beneficios aportan las multinacionales a los países en desarrollo?

Es evidente que deben aportar ciertas ventajas a los países en desarrollo, a juzgar por el esfuerzo de éstos para atraerlos a sus órbitas; rivalizan desde luego con frecuencia para ofrecerles concesiones ventajosas, tales por ejemplo la excepción de los derechos de aduana sobre componentes importados, acuerdos sobre no importación de productos de la competencia, las exoneraciones fiscales y las garantías sobre derecho de libre disposición de los beneficios y hasta de capitales.

¿Cuáles son esas ventajas?

En primer lugar los países en desarrollo carecen desesperadamente de capitales para explotar sus recursos naturales, crear nuevas industrias e importar material moderno. La lentitud en la formación del capital interno, las dificultades para tomar a préstamo del exterior en condiciones razonables y la elevada carga de los servicios de la deuda los predisponen favorablemente a aceptar los ofrecimientos de financiación de las sociedades multinacionales. Además, estas últimas innovan, transfieren y adaptan la experiencia técnica para ajustar a las necesidades de los países en desarrollo, traen cuadros directivos y técnicos competentes, y en algunos casos hacen esfuerzos por formar trabajadores indígenas.

Las multinacionales facilitan además relaciones con los mercados mundiales, informaciones sobre mercados y la experiencia indispensable para exportar; ponen al alcance de esos países gran cantidad de bienes en equipos indispensables para la industrialización y estimulan al empresariado indígena dándole un ejemplo y creando una demanda para servicios conexos e industrias del ramo.

¿Cuándo los países en desarrollo ven un peligro en las sociedades multinacionales?

Los países en desarrollo comprueban casi invariablemente, que las multinacionales no aportan solamente con ellas los capitales y la experiencia que necesitan, sino también muy serias desventajas que, a la larga, tienden a superar las ventajas.

1. Las sociedades multinacionales afectan la soberanía nacional

Los países en desarrollo sienten efectivamente y de un modo vital la política nacional y las condiciones de vida de la población, dado que las decisiones se toman en países extranjeros y por un número relativamente reducido de personas. Protestan contra esta perpetuación de su dependencia político-económica con los países desarrollados.

Los países en desarrollo se sienten particularmente inquietos ante la ausencia del sentido de responsabilidad política de parte de los entes multinacionales. Estos, en efecto, proceden a una elección de sus dirigentes de países de implantación que traban la libertad de acción gubernamental. Esa elección concierne a las decisiones relativas a la introducción de nuevos productos, a la ubicación de industrias, al empleo de diferentes tecnologías, a los medios de financiación, a las inversiones para el desarrollo de mercados, factores todos capaces de influir la tasa y la orientación del crecimiento económico. Debido a que tales decisiones son tomadas por personas que representan intereses privados y no son responsables de sus actos ante el país, manifiestamente constituyen una provocación a la soberanía nacional.

Ciertamente, las empresas nacionales no tienen tampoco, hablando con propiedad, sentido de responsabilidad ante el público, pero caen bajo el peso de leyes o directivas si van demasiado lejos. Pero el ejercicio de esta autoridad no es posible con las multinacionales en razón de la diversidad de opciones que se les ofrecen entre sus diversas actividades en el conjunto del mundo. Pueden sustraerse a las restricciones trasladándose a países donde la injerencia es menor y los precios de costos son más débiles.

La imagen de la responsabilidad que acompaña a las empresas multinacionales se ha visto reforzada en vista de su tendencia a hacer rivalizar a unos países contra otros. Esta imagen, que data de la época colonial, se ha puesto de actualidad con el caso reciente de las sociedades internacionales del petróleo y las minas, para no referirnos a la International Telephone and Telegraph Company (ITT).

Un aspecto particularmente serio de esta irresponsabilidad es el hecho de que la actividad de las multinacionales tiende a interponerse desfavorablemente en los planes nacionales de desarrollo económico. Pueden impunemente tomar medidas de carácter económico que van en sentido contrario de los intereses y aspiraciones nacionales.

Además, la estructura de las multinacionales pone a los gobiernos en la casi imposibilidad de reglamentarlas por medio de las leyes sobre monopolios y las prácticas restrictivas del comercio. Tal situación es debida a la gran amplitud de los circuitos de interrelación existente entre esas empresas.

Para aplicar el libro juego de la competencia, se requiere que existan transacciones entre sociedades independientes, pero resulta difícil proceder en algún sentido, dada la enredada madeja formada por los diversos tipos complejos de parentesco entre las multinacionales que operan por la puesta en común de las actividades de investigación, la creación de sociedades en el extranjero en coparticipación, los comités de expertos combinados y el engranaje de los directorios.

La dificultad que plantea el ejercicio de un control sobre las multinacionales se ve aumentada por el secreto con que rodean deliberadamente sus actividades. Pero aún si se dispusiera de alguna información al respecto, sería difícil calcular o equilibrar “costos” y “beneficios”. No es fácil determinar la tasa de remuneración del capital, como tampoco la relación entre los precios de costo y los resultados, dado que la unidad de operación no es más que una porción de una red mucho más extendida; ciertos medios de producción de las multinacionales se encuentran además fuera de los países de implantación, mientras que otros son utilizados conjuntamente en el complejo ordenamiento de sus redes, como por ejemplo las actividades de información y de distribución, el empleo de las marcas de distribuidor, las capacidades totales para tomar en préstamo capitales y los servicios de formación profesional. Por otra parte, una gran cantidad de bienes y servicios adquiridos o vendidos por empresas auxiliares son objeto de manipulaciones arbitrarias de los precios a favor de la transferencia.

2. Las multinacionales dañan la estabilidad de los intercambios internacionales

Las empresas multinacionales son una de las principales causas de la inestabilidad de las monedas y del intercambio. La inestabilidad monetaria está intensificada por manipulaciones a corto o largo plazo a medida que las multinacionales se protegen contra las fluctuaciones de la tasa de los cambios internacionales especulando con sus capitales entre las diferentes mo-

nedas y los distintos países. No hay duda alguna de que las crisis monetarias puedan ser agravadas, y aun precipitadas, por la posibilidad que tienen tales empresas de transferir los activos, los pedidos, los beneficios y las reservas de un país a otro y viceversa.

La mayor parte de los países en desarrollo luchan desesperadamente para aumentar sus exportaciones y lograr así la mayor cantidad posible de divisas extranjeras, pero tales esfuerzos resultan aniquilados en una proporción creciente y alarmante por el drenaje de esas divisas, provocando por la transferencia de los intereses debidos, los beneficios, las royalties y otros pagos destinados a la empresa multinacional madre. En América latina, por ejemplo, se calcula que por cada dólar aportado por las multinacionales, tres dólares aproximadamente salen del país.

Las multinacionales deforman el comercio internacional y se burlan del “mercado libre”. La asignación internacional de los medios de producción no resulta determinada en función de los “costos comparativos”, sino en base a decisiones arbitrarias tomadas desde el interior de las empresas, decisiones que dependen en parte de concesiones políticas. Las importaciones y las exportaciones están determinadas de acuerdo con procedimientos artificiales a favor de manipulaciones, y apoyadas mucho más por subsidios disimulados, fraudes fiscales y maniobras contables que por los costos relativos de los recursos.

Una de las más serias formas de la distorsión de procedimientos del comercio internacional es el hecho de que las multinacionales tienden, por su actividad, a combatir la integración económica regional en el Tercer Mundo. A menudo sus métodos restrictivos lesionan a los países en desarrollo en sus esfuerzos por aumentar sus exportaciones a nivel interregional; tales métodos comprenden el dominio y control de la ubicación de las exportaciones entre las filiales y la sociedad madre, las entintes implícitas para la participación de mercados y los precios arbitrarios a la importación y la exportación. Numerosas encuestas demuestran que las sociedades filiales situadas en el Tercer Mundo se ven obligadas por la sociedad madre a restringir con frecuencia el volumen o el radio geográfico de sus exportaciones. Las multinacionales tienden también a imponer cláusulas que obligan a ciertos acuerdos de compras y a que sus filiales se provean de ellas, a cambio de adquirir los productos fabricados en el país de implantación.

3. Las multinacionales son obstáculo para la posibilidad del desarrollo socioeconómico

Con frecuencia las multinacionales conducen sus actividades sin prestar atención a los problemas fundamentales que son las causas del subdesarrollo. No se preocupan mucho por aminorar la situación en lo que se refiere al arrendamiento de la tierra, a las desigualdades del ingreso entre regiones, sectores económicos y clases sociales, a la débil productividad agrícola, a la desocupación, al pauperismo y a la propensión marginal al ahorro en las regiones rurales. A decir verdad, es frecuente que todavía ellas empeoran aún más los viejos problemas del desarrollo y promuevan otros nuevos.

Como ya lo hemos visto, provocan dificultades en la balanza de pagos y en los cambios, deforman las pautas del comercio internacional y tienden a desarrollar desviados sectores industriales. La experiencia nos enseña que con mucha frecuencia las inversiones extranjeras de empresas multinacionales gigantes sólo logran establecer, en los países en desarrollo, sectores “modernos” aislados o “dualismos económicos” que, en lugar de propagar la industrialización, tienen un efecto contrario, creando zonas de viviendas míseras urbanas y agravando aún más el empobrecimiento de las regiones rurales. Ese

fenómeno se debe al hecho de que el “multiplicador” o el efecto “diseminador” de los grandes complejos de producción con densidad de capitales es rápidamente ahogado por la falta de poder adquisitivo y de la competencia profesional necesaria en países que son de una pobreza desesperante y con predominio agrícola.

Las formas de la tecnología aportada por las multinacionales en los países en desarrollo son muchas veces insuficientes y sin relación con los niveles de calificación de los trabajadores indígenas, por lo que no pueden resolver el problema de la desocupación. Las más grandes sociedades prefieren, por otra parte con frecuencia, traer al lugar sus propios cuadros de trabajo y sus técnicos, antes que formar mano de obra local. Además, las multinacionales llevan al exterior de los países del Tercer Mundo los frutos de su desarrollo económico. Acabamos de evocar la repatriación de los beneficios, de los intereses sobre los préstamos, de las royalties, etc., etc., pero hay, por otra parte, la repatriación de “materia gris” de profesionales que son trasladados de un país a otro, de acuerdo con los intereses de la empresa. Y todavía más: las multinacionales rivalizan con las empresas nacionales para obtener créditos y capitales para inversiones disponibles en la plaza.

Las multinacionales privan de ingresos fiscales al Estado donde están instaladas, arreglándose para no pagar impuestos sobre una gran parte de sus transacciones en otro país donde la fiscalidad es más débil. Esta forma de evasión fiscal se realiza con frecuencia por medio de manipulaciones, a favor de transferencias, sobre los precios interiores a los que las diferentes ramas de una multinacional adquieren sus productos entre sí unas ramas con tras. Exagerando artificialmente los precios pagados a las sociedades situadas en un país con fiscalidad más débil, una multinacional tiene la posibilidad de reducir sus obligaciones fiscales en países de fiscalidad más elevada.

Pero a todos esos efectos adversos recientemente ha venido a agregarse un nuevo riesgo. Como lo ha declarado últimamente lord Kennett en la Cámaras de los Pares, “la noción de paraíso fiscal” tiene su paralelo ahora con los “paraísos de la contaminación atmosférica”. En efecto, vemos ahora sociedades comerciales con sede en Japón construir fábricas en Africa oriental para beneficiarse aquí con la ausencia de leyes de anti-polución en estos países.

¿Qué se puede hacer?

Son numerosas las formas propuestas para combatir los abusos de estas sociedades y restablecer la soberanía económica nacional en los países en desarrollo.

Una idea con frecuencia destacada es la de una “carta” o “código” de “buen” comportamiento multinacional, que exigiría por ejemplo a tales sociedades multinacionales la obligación de revelar las informaciones necesarias sobre sus actividades, dar trabajo a los locales, vender sus acciones en el país donde se instalan, no perturbar la estructura de los salarios existentes, etc.

Acaso fuera posible hacer aceptar un “código” de ese género, pero es improbable asegurar su eficiencia real. En efecto, es un objetivo fundamental para las multinacionales la centralización del mecanismo del mando sobre las decisiones claves, con el fin de asegurar el nivel óptimo de los beneficios, y difícilmente se puede esperar de su parte que ellas orienten sus esfuerzos hacia la tarea completamente distinta consistente en promover en grado óptimo el desarrollo económico y social en los países donde funcio-

nan. Una “buena conducta” al nivel nacional significaría que ellas pierden algo de su carácter multinacional, o, dicho de otra forma: que estén menos centralizadas e integradas; y al nivel internacional eso equivaldría ver que las empresas privadas aceptan una responsabilidad social en sus actividades del comercio mundial con reglamentaciones aprobadas por todos los Estados, propósito probablemente irrealizable.

Otra idea preconiza que cada uno de los países interesados designe un representante oficial de su gobierno para integrar los respectivos directorios de la empresa madre y de sus filiales, lo que permitiría así establecer una coordinación intergubernamental en las decisiones que tomarán las multinacionales. No hay duda alguna de que éstas no aceptarían tal idea.

Otra proposición sugería la organización en el lugar, por los países interesados, de un mecanismo de consulta permanente para impedir a las multinacionales servirse de los gobiernos, unos contra otros, como ya se ha presentado el caso en América Latina con los países del Pacto Andino. Hasta se podría acaso extender esta forma de acuerdo sobre una base interregional por el canal de la CNUCED; pero ello suscitaría, no obstante, laboriosas negociaciones políticas, del tipo de las que caracterizan todo esfuerzo para llegar a un acuerdo internacional. Y además la puesta en ejecución del mismo plantearía nuevos problemas.

Una idea más práctica, y que se adopta cada vez más es la de la coparticipación entre los Estados y las empresas multinacionales. Esta forma de participación social por el Estado en que está instalada la empresa puede conducir a la creación de un organismo holding intergubernamental, y ulteriormente a un código de inversión que diera obligatoriamente una mayoría al Estado en las acciones de la empresa extranjera como ya se dio el caso con algunas instaladas en los países del Pacto Andino.

Otra variante avanzada consistiría en la absorción obligatoria ulterior de las sociedades multinacionales por el sector público del país donde se instala, de acuerdo con un calendario determinado.

Finalmente, podría ser aceptable utilizar la contribución innegable que son capaces de aportar al desarrollo las multinacionales bajo la forma de capitales y de expertos técnicos, en el cuadro de acción de un programa apropiado de desarrollo. Para ello, se podría proceder por medio de contratos de gestión o de servicios, en cuyos términos las empresas multinacionales ofrecen sus expertos profesionales sobre bases comerciales. Se podría también imponer a las multinacionales un “plafond de beneficios”, rigurosamente especificados, o aún hacer utilizar la mano de obra local en la fabricación de componentes; por ejemplo en la manufactura de ciertos materiales agrícolas o electrónicos, de acuerdo con contratos de subtratantes elaboradores de esos componentes, concluidos con las sociedades multinacionales, que luego reunirían esas piezas para venderlas en países industrializados.

Los problemas planteados por las empresas multinacionales están siendo estudiados atentamente por el movimiento cooperativo internacional. El tema más importante de reflexión del último Congreso de la ACI, realizado en Varsovia en octubre de 1972, estuvo referido a la expansión de las cooperativas en relación con esos problemas. Luego de debates exhaustivos se adoptó una resolución cuyos aspectos salientes damos a continuación.

(Comprobación de las dificultades creadas por las multinacionales al plan cooperativo;

(destacada importancia de las actividades internacionales intercooperativas y reconocida necesidad de aumentar la eficiencia de la gestión y la viabilidad financiera de las cooperativas;

(llamado urgente a las Naciones Unidas para que convoquen una conferencia para estudiar los problemas creados por las empresas multinacionales;

(necesidad de desarrollar los intercambios de información sobre las reformas estructurales efectuadas en los movimientos cooperativos y de organizar actividades de formación de administradores y gestores idóneos;

(apoyo dado a la proposición de convocar una conferencia con el propósito de establecer un cuadro institucional que permita poner en común capitales de inversión a largo plazo destinado a las empresas cooperativas.

Estas ideas están siendo activamente estudiadas, en un esfuerzo para poner en práctica el sexto principio cooperativo: el de la colaboración entre cooperativistas.