

**LA DEPENDENCIA, EL IMPERIALISMO
Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES**

por

FERNANDO VELASCO ABAD



Editorial El Conejo
1979

Corporación Editorial El Conejo
Apartado 4629-A Quito, Ecuador.
Licencia editorial para El Conejo
por cortesía de los herederos del autor.
Copyright Ed. El Conejo 1979
Cubierta y diagramación CEDIS.
Impreso por Artes Gráficas SEÑAL
Quito, Ecuador. 1979



Fernando Velasco Abad

27 de abril de 1949 – 9 de septiembre de 1978

PROLOGO

A menudo las organizaciones políticas de izquierda se plantean consignas antimperialistas. En la investigación y docencia universitaria se habla de manera generalizada de "capitalismo" y, en no pocas ocasiones, algunos gobiernos en la última década se han planteado "eliminar la dependencia externa". Estos hechos se producen, en la mayoría de los casos, sin conocer el verdadero contenido y la expresión concreta del imperialismo en nuestros países.

El tema de la dependencia, el imperialismo y su relación con las empresas transnacionales es tratado por Fernando Velasco con la claridad y sencillez que le caracterizaron y, sin perder rigurosidad teórica, nos ofrece la posibilidad de entender una problemática tan compleja y relacionarla a su vez con nuestra situación de dependencia, con nuestra propia realidad.

¿Qué son y cómo aparecen estos grandes complejos productivos? ¿Cuáles son las leyes de la economía capitalista internacional que permiten concentraciones monopólicas de tal magnitud como las empresas transnacionales, que han llegado a controlar más de un tercio del comercio mundial, la mayor parte de la tecnología más avanzada, que disponen de recursos financieros mayores que todas las reservas monetarias de los países capitalistas avanzados y que intervienen en una serie muy amplia de actividades, en diversas ramas industriales y en una gran cantidad de países?.

Fernando Velasco nos entrega en este trabajo una visión de conjunto de este problema. A partir de un enfoque histórico-estructural analiza las distintas etapas o fases del desarrollo del sistema capitalista central y los efectos en los países periféricos. La

revolución industrial, el capitalismo de libre competencia, la aparición de monopolios que comienzan a controlar mercados, la crisis del 29, la segunda guerra mundial, la revolución científico-tecnológica de post-guerra, la internacionalización de los procesos productivos en la actualidad, etc., nos hacen ver entonces que "la empresa transnacional no aparece como un hecho casual, sino que aparece como el directo resultado de todo este conjunto de cambios y transformaciones..... aparece como una expresión acabada de las nuevas condiciones que rigen el desarrollo del sistema capitalista a nivel internacional".

A cada una de estas etapas del desarrollo del capitalismo central corresponden diversas situaciones de dependencia en el capitalismo periférico. Nuestro país ha vivido diversas formas de vinculación con el capitalismo central, desde la época del cacao, a la etapa bananera donde la *United* y la *Standard Fruit* nos "ayudan a desarrollarnos"; desde exportadores de arroz y balsa en los períodos bélicos del capitalismo central a "país petrolero" donde la *TEXACO* y la *GULF* nos dieron otra "ayudadita" para salir del subdesarrollo y, actualmente, tras de las "marcas nacionales", de los *ANDINO*, de los *CONDOR*, de las *ECASA*, de las *REFRIGERADUREX*, etc., etc., encontramos a la *GENERAL MOTORS*, la *GENERAL ELECTRIC*, *PHILIPS* y un sinnúmero de transnacionales que nos siguen "ayudando" ahora a industrializarnos. Incluso vamos a hacer camioncitos *FORD* y *VOLKSWAGEN* "made in Ecuador"...

Pero el problema es más complejo aún. La penetración económica que se realiza a través del capital multinacional y de las grandes transnacionales, necesita de aliados en cada uno de los espacios económicos en que invierten. En nuestros países las burguesías locales se convierten en los voceros de la "necesidad de la ayuda extranjera" e, indiscriminadamente, se acepta capital y tecnologías foráneas sin medir las consecuencias para el conjunto de la sociedad y, bajo el amparo del Estado y del mito de la libertad de empresa, vamos siguiendo un modelo de desarrollo que va acentuando nuestra dependencia. "La penetración del capital extranjero no sólo significa un proceso de desnacionalización de la producción y de desarrollo dependiente sino que, además, va marcando una situación de vulnerabilidad externa del país y va implicando crecientes presiones sobre la balanza de pagos".

Las consecuencias políticas de esta situación se expresan, como es lógico suponer, en la estructuración de modelos de dominación altamente excluyentes, autoritarios, represivos, que impedirán todo intento de movilización popular en beneficio de la acumulación de capital para el imperialismo y las burguesías locales.

Trabajadores, profesores universitarios y estudiantes encontrarán en el presente trabajo un valioso aporte que resume los aspectos más importantes de esta compleja situación y que sirve de estímulo para seguir profundizando el conocimiento de nuestra realidad en beneficio de una acción política consecuente con los intereses de los sectores sociales más explotados de nuestro país.

Mayo de 1979

Iván Fernández Espinoza.

Quiero, en primer lugar, agradecer esta invitación que nuevamente me ha hecho el Instituto Nacional de Altos Estudios, a fin de tener la posibilidad de exponer un conjunto de ideas y de dialogar con ustedes en torno a un tema que, a mi juicio, es extraordinariamente importante e interesante. Un tema que, sin embargo, como ustedes comprenderán, por la vastedad y complejidad del mismo, exigirá un tratamiento que, si bien buscará ser sistemático, al mismo tiempo tendrá necesariamente que esquematizar en una serie de puntos. Tendrá que no profundizar en exceso en otros, de tal manera de poder, en el tiempo de que nosotros disponemos, ofrecer una visión, si ustedes quieren panorámica, que exprese a cabalidad un conjunto de ideas sobre el tema que ha sido planteado: **la dependencia, el imperialismo y las empresas transnacionales.**

El tema de las transnacionales es un tema **que, si ustedes quieren, es un tema de moda en el momento actual en el mundo. Es un tema de**

moda —si ustedes me permiten utilizar ese término— fundamentalmente por la extraordinaria importancia, la extraordinaria y creciente importancia que alcanza la empresa transnacional dentro de la economía y dentro, obviamente, de las relaciones políticas a nivel internacional.

Fíjense que, sin contar a las transnacionales financieras, las corporaciones transnacionales representan una inversión extranjera directa —y estoy refiriéndome a datos de hace dos años— de unos 165 mil millones de dólares. Probablemente las dos terceras partes de toda la inversión extranjera en el mundo **no socialista**. Las ventas de las filiales que tienen las empresas transnacionales en el extranjero sumaban, hace tres años, más de 330 mil millones de dólares y la participación de estas empresas en el comercio internacional —comercio internacional que en estos momentos asume cada vez con mayor fuerza la forma de transacciones dentro de cada uno de los sistemas transnacionales, esto es, transacciones que se dan entre diversas empresas ligadas a una matriz transnacional— es del orden del 30 o/o. Pero no sólo es que un tercio del comercio internacional se realiza bajo la égida de las transnacionales sino que, por otra parte, el crecimiento del comercio de las transnacionales es mucho más rápido que el crecimiento del comercio mundial en su conjunto. Es decir que no sólo en términos absolu-

tos, sino en términos relativos, este 30 o/o de hace tres años, en el momento actual, seguramente es un porcentaje mucho mayor.

Por otro lado, es bien conocido el hecho de que la mayor parte de la tecnología mundial se halla en manos de las corporaciones transnacionales y que éstas, al mismo tiempo, controlan recursos financieros mayores que todas las reservas monetarias de los países capitalistas avanzados. El año de 1973, la Universidad de Harvard realizó un estudio al respecto y llegó a la siguiente impresionante estimación: que los activos líquidos y cuasi líquidos de las 500 empresas transnacionales más importantes con sede en los Estados Unidos, Europa y Japón —los tres polos de lo que hoy se llama el *bloque trilateral*— estas 500 empresas más importantes tenían por concepto de activos líquidos y cuasi líquidos, la suma de 250 mil millones de dólares. Esta suma es, prácticamente, el triple de lo que constituían, en ese mismo año, las reservas monetarias conjuntas de los Estados Unidos, la Alemania Federal, el Japón, Francia y Gran Bretaña. Esto es, los cinco países industrializados más importantes del mundo capitalista.

Ahora bien, el enfoque que nosotros podemos realizar sobre este problema podría limitarse, si ustedes quieren, a lo puramente descriptivo. Podría limitarse a las publicadas anécdo-

tas que lo único que hacen es presentarnos a la empresa transnacional como una especie de monstruo, para unos o como un mecanismo, para otros, regulador y articulador a un nuevo nivel de las relaciones económicas en el plano internacional. O bien, vamos a intentar, la segunda posibilidad. Ubicar el fenómeno de la empresa transnacional en un contexto mucho mayor, en un contexto más amplio, en un contexto que nos posibilite, precisamente, dar cuenta en forma global del conjunto de problemas que me ha sido planteado como tema de esta conferencia: los problemas de la dependencia, del imperialismo y su relación con la empresa transnacional.

Y este enfoque, mucho más amplio, mucho más general, de la empresa transnacional, a mi juicio tiene que ser un enfoque de carácter histórico—estructural. Esto es, un enfoque que ubique el fenómeno de la empresa transnacional no como un fenómeno aleatorio, no como una situación, si ustedes quieren casual, que se da en un momento dado, sino la empresa transnacional como producto del proceso de evolución de los países esencialmente capitalistas a partir de la Revolución Industrial. En este sentido, yo quisiera limitar mi intervención y no abordar un problema sumamente complejo y sumamente atrayente también: las formas actuales de organización y de participación de las unidades in-

dustriales y exportadoras de los países socialistas en el concierto internacional y analizar únicamente el problema de la corporación transnacional tal como ésta se da en nuestras sociedades, sociedades capitalistas, sociedades de economía de mercado.

LA REVOLUCION INDUSTRIAL

El punto de partida que vamos a esbozar muy rápidamente es una serie de cambios fundamentales y decisivos que se dan en la humanidad y, especialmente, en el mundo occidental en las postrimerías del siglo XVIII. Pensemos, por un momento, en la situación de 1780, un poco antes de que estalle ese extraordinario aceleramiento en el desarrollo tecnológico de la humanidad, conocido por los historiadores como la Revolución Industrial. El mundo en 1780 era evidentemente un mundo más pequeño en la medida en que, incluso, el espacio conocido por el hombre era bastante más reducido, en la medida en que las relaciones era aún mucho más interpersonales. Al mismo tiempo, era también un mundo más grande, especialmente por el escaso desarrollo de las comunicaciones. Era un mundo esencialmente ligado a la tierra donde, mal que bien, en los países de la Europa Occidental la nobleza feudal mantenía una posición de hegemonía y

donde la economía se estructuraba, en lo esencial, en función de un sistema basado en prestaciones personales. A cambio del usufructo de la tierra, o de otros recursos naturales, el señor feudal estaba en la capacidad de recibir un conjunto de prestaciones por parte de los siervos. Prestaciones que asumían la forma de una renta. Una renta en especie, una renta en dinero, una renta en trabajo.

Sin embargo, este es un mundo que está en ebullición. Un mundo en cuyo interior se agitan poderosas fuerzas que lo están descomponiendo. Un mundo que se está transformando. Un mundo en el cual surgen ya nuevas formas productivas. Un mundo en el cual las ciudades comienzan a aglutinar poder político. Un mundo en el cual está emergiendo una nueva clase social: la burguesía, los habitantes de los burgos o de las ciudades, quienes, ligados en un inicio a la actividad comercial, y más adelante ligados a la actividad manufacturera, están transformando no sólo las bases de la economía sino las bases mismas del pensamiento social de esa época.

Es en estas condiciones que entre 1780 y el 90, los historiadores ubican un instante en el cual se inicia un crecimiento extraordinario de la tecnología, de la producción. Un crecimiento que va a provocar una transformación esencial en lo que constituyó hasta ese momento el sis-

tema de producción vigente. La Revolución Industrial —si me permiten la simplificación— constituyó esencialmente la aplicación de una serie de principios científicos a la actividad productiva, aplicación que devino en una transformación cualitativa de las formas organizacionales, transformación que supuso esencialmente el apareamiento de la gran industria, el reemplazo del tradicional taller manufacturero por la gran industria y la constitución de la máquina—herramienta como eje de la producción.

Antes, en el sistema manufacturero, la producción y la productividad dependían esencialmente de la habilidad del artesano, de la habilidad del operario. La máquina, o más exactamente la herramienta, estaba subordinada a la capacidad individual del trabajador. La Revolución Industrial, como el conjunto de cambios tecnológicos que supone, va a implicar esencialmente el apareamiento de la máquina—herramienta y la subordinación del trabajador a la máquina—herramienta. Ya no es la habilidad del trabajador sino la potencialidad implícita de la máquina. Ya no es el trabajador el que subordina el instrumento de trabajo, es ahora el trabajador el que debe subordinarse, incluso en términos de ritmo de trabajo, a la máquina—herramienta.

Estos cambios —cambios evidentemente

cualitativos— fueron posibles en una serie de países de Europa Occidental y especialmente en Inglaterra, no por mero azar sino, fundamentalmente, porque vinieron precedidos de una serie de transformaciones de gran importancia. Por transformaciones en las condiciones generales de carácter político—ideológico. Nosotros no debemos olvidar que cien años antes, entre 1640 y 1680, los puritanos de Cromwell habían transformado las bases fundamentales de la dominación monárquica inglesa. No debemos olvidar que cien años antes, los ingleses habían, en gesto simbólico, decapitado al rey y al decapitar al rey estaban marcando una nueva correlación social de fuerzas. Estaban marcando la insurgencia de una nueva clase social que, como les digo, no sólo suponía la presencia de nuevos intereses económicos, sino que implicaba esencialmente la vigencia de una nueva cosmovisión, de una nueva forma de ver al mundo, de una forma de ver al mundo y de una concepción ideológica que resultaba muchísimo más funcional para el desarrollo de la ciencia y de la técnica, y para la aplicación de la ciencia y de la técnica en la producción.

Al mismo tiempo, en la Inglaterra del siglo XVII se venían gestando importantísimos cambios en la agricultura, importantísimos cambios que, fundamentalmente, se expresaron a un doble nivel. Por una parte, la agricultura inglesa se

transformó, se revolucionó, incrementó su nivel tecnológico y su capacidad productiva y, al mismo tiempo, se da un proceso de transformación de las condiciones sociales internas dentro del sector agrario. Se comienza a expulsar grandes cantidades de mano de obra. Los campesinos son echados y en los campos donde antes se cultivaban alimentos se van a sembrar pastos. Las ovejas, como decía Tomás Moro, se comieron a los hombres. Esos hombres que salían del campo emigraron hacia las ciudades. Era cualitativamente un grupo distinto. Un grupo que ya no tenía la posesión de ningún medio de producción. Un grupo que ya no tenía la tierra ni un taller artesanal. Un grupo que dependía para su trabajo únicamente de su propio esfuerzo. Se estaba constituyendo, en esos momentos, un nuevo grupo social: el proletariado industrial.

Todos estos cambios, entonces, de carácter económico, social y político, son los que están preludiando ese salto tecnológico extraordinario que es conocido como la Revolución Industrial. Ahora, este cambio que se va a dar a nivel de la producción no sólo se limita a la producción. No sólo significa tampoco un asentamiento, en términos políticos, de los nuevos grupos emergentes dentro de la sociedad inglesa sino que, además, va a provocar este gran cambio que comienza a darse a partir de 1780 y que se extiende hasta mediados del siglo XIX, hasta aproxi-

madamente 1850, y que va a suponer transformaciones en el conjunto de relaciones que rigen entre los distintos países, entre las distintas naciones, entre las distintas posesiones a nivel mundial. ¿En qué sentido? Es en este momento precisamente que nosotros vamos a ver que se comienzan a marcar diferencias entre un grupo de países —aquellos donde se da este proceso de transformación que son modernamente denominados los países capitalistas centrales— y la periferia. La periferia de países dependientes, que comienza a ocupar posiciones subordinadas.

Es en este momento que se comienzan a gestar las diferencias en términos de algo que es tan claro para nosotros los economistas, en términos de ingreso per cápita. Fíjense, un conocido autor latinoamericano, Osvaldo Sunkel, señala al respecto: “en 1750, dice, con excepción de la nobleza, el alto clero y algunos funcionarios y comerciantes de unas cuantas ciudades y regiones enriquecidas por el auge mercantil, el resto de la población europea y del mundo, en general, seguía dependiendo de actividades agrícolas y vivía a niveles cercanos a los de subsistencia.” Esta situación de relativa igualdad va a cambiarse cien años más tarde. Para 1850, algunos países ya habían incrementado sus niveles medios de vida en forma notable, en tanto que otros conservaban aquellos propios de épocas anteriores.

Estados Unidos, por ejemplo, para 1850 había alcanzado un ingreso por habitante de alrededor de 200 dólares. El Reino Unido, en 1837, tenía un ingreso similar: 200 dólares por año. Francia llegó a este ingreso en 1852, Alemania en 1886, Italia en 1909.

“En líneas generales, afirma Sunkel, podría señalarse que los países que hoy día se denominan industrializados o desarrollados habrían alcanzado una renta media por habitante entre 150 y 170 dólares en 1850. Mientras tanto, para la misma época, los actuales países subdesarrollados habrían tenido una renta media por habitante de alrededor de 100 dólares”.

Esto es, comienzan a marcarse diferencias en un indicador que es el nivel de ingreso per cápita. Obviamente que la razón de este hecho no puede explicarse, exclusivamente, a partir del hecho de la Revolución Industrial. La Revolución Industrial va a ser un elemento que va a incidir sobre una situación dada. Una situación dada que ha sido marcada esencialmente por el proceso previo de colonización. Pero es a partir de la Revolución Industrial que se van a acelerar estas diferencias esenciales entre los distintos países en el mundo.

Esta situación, este marcar diferencias entre un centro y una periferia, es un hecho que va a acentuarse con el paso de los años. A fines del

siglo XIX ya se observa un período de auge en el comercio internacional sin precedentes en la historia de la humanidad, un auge comercial que es realmente notable tanto en términos de volumen, de diversidad y amplitud geográfica.

Se calcula, por ejemplo, que hacia 1820 el valor de las exportaciones mundiales oscilaba entre los 550 y 600 millones de dólares. Menos de cincuenta años más tarde, alrededor de 1867, estos 550 millones de dólares se habían transformado en 5 mil millones de dólares, cifra que, a su vez, se habrá duplicado para la finalización del siglo. En 1913, el volumen de las transacciones internacionales alcanzaba alrededor de 20 mil millones de dólares.

Esta expansión del comercio mundial, por cierto, va a responder a un patrón bien definido de relaciones entre países. Se trata, fundamentalmente, de un flujo de exportaciones de alimentos y de materias primas tanto de origen vegetal o mineral, que va desde las áreas periféricas hacia los países originarios de la Revolución Industrial y de un flujo de exportaciones de productos manufacturados y de capital de los países industrializados de Europa, hacia regiones que se incorporaban a la economía internacional.

En teoría, esta especialización debería haber beneficiado al conjunto de unidades económicas que participan en el proceso. En princi-

pio, cada país debería haber escogido un área de actividades para la cual hubiese estado especialmente dotado y, a través del desarrollo de esta ventaja comparativa, hubiese logrado la utilización óptima de sus recursos. Eso, al menos, es lo que nos dice la teoría económica liberal. Sin embargo los hechos, los porfiados hechos, como dijo alguien, se empeñan en señalar lo contrario.

Para 1968, el ingreso medio por habitante entre países desarrollados y países subdesarrollados era de 2.500 a 175 dólares. El Producto Interno Bruto de todo el mundo estaba dividido de la siguiente manera: los países capitalistas centrales se llevaban un 72,3 o/o del Producto Interno Bruto mundial. Los países capitalistas periféricos llegábamos apenas al 11,9 o/o. El resto estaba en manos de los países socialistas.

¿Por qué este proceso de especialización?
¿Por qué este proceso de división internacional del trabajo basado en ciertas capacidades propias de los países, basado en lo que, aparentemente, sería su ventaja comparativa, determina una situación de tan marcada desigualdad? La razón ha sido señalada en múltiples ocasiones por una serie de pensadores, muchos de ellos latinoamericanos. El hecho de que nosotros nos hayamos especializado en la producción de alimentos y materias primas, va a significar especializarse en un tipo de producción que tiene posibilidades

mucho menos dinámicas que aquellas que alcanzan los productos industrializados.

La demanda de productos alimenticios no puede crecer indefinidamente. Existe en economía una conocida ley, la Ley de Engels, que señala que, precisamente, a medida que se incrementa el ingreso per cápita de un individuo, éste gasta una proporción menor en alimentos. Igual cosa va a suceder con las materias primas, especialmente por el proceso de sustitución de materias primas por similares hechos artificialmente, por similares sintéticos.

Por otra parte, determinados productos alimenticios tienen un nivel de saturación a partir del cual se dan rápidas posibilidades de prescindencia. Estos elementos significan que, mientras que la demanda de los productos industriales puede crecer rápida y muy dinámicamente, no va a acontecer lo mismo con la producción de nuestros productos, con la producción de alimentos y con la producción de materias primas.

Por otro lado, las posibilidades de absorción tecnológica siempre van a ser más limitadas en la agricultura que en la industria. Porque en la agricultura, necesariamente, pesarán ciertas limitaciones de carácter natural. Esto es, por más que se introduzcan técnicas muy avanzadas va a ser difícil que nosotros logremos reducir el tiempo que media entre la siembra y la cosecha ya en plena producción, digan ustedes de cacao,

que en el país está aproximadamente en los seis años: que logremos bajar de los seis años a un año. Mientras tanto, ustedes convendrán que el tiempo medio de producción de los bienes manufacturados ha disminuído muy rápidamente, ha disminuído mucho más que en 6 veces y eso ha sido posible porque no existen restricciones de carácter natural como aquellas que pesan en la producción agrícola.

Por otro lado, en la medida en que nosotros nos hemos especializado en la producción de alimentos y materias primas, prácticamente nos hemos inhibido de desarrollar en forma dinámica un sector que produzca bienes de capital y, evidentemente, el sector que produce bienes de capital es, en la economía de un país, un polo dinámico que impulsa necesariamente un desarrollo autosostenido de esa economía.

En cuarto lugar, nosotros nos hemos especializado en la producción de bienes sobre los cuales va a pesar una situación de inestabilidad muy marcada. Esto viene asociado al hecho conocido como la vulnerabilidad externa de nuestra economía. Esto es, las exportaciones cuyo comportamiento determina la inversión nacional de nuestros países, cuyo comportamiento determina la situación general de toda la economía, se concentran usualmente en uno o dos productos — creo que el caso del Ecuador es un caso paradigmático — uno o dos productos que se venden

a un número relativamente escaso de compradores extranjeros. Piensen por un momento —voy a hablar de una situación histórica dentro del país— en lo que aconteció en Ecuador allá en 1920 un poco antes de la crisis. El 75 o/o de nuestras exportaciones nacionales era exportaciones de cacao. De este 75 o/o aproximadamente el 72 o/o eran exportaciones que en los años 1918 y 1919 se realizaron hacia los Estados Unidos, que era nuestro mayor mercado comprador.

Ahora, mientras que los Estados Unidos significaban para nosotros el país que absorbía el grueso de las exportaciones de nuestro principal producto, en cambio, para Estados Unidos, nosotros éramos un país que le vendía apenas el 12 o/o de su consumo de cacao, el 12 o/o de un producto no fundamental. Eso nos permite explicarnos cómo en 1920, en momentos en que va a estallar una situación deflacionaria a nivel internacional, va a producirse un bajón espectacular en los precios del cacao, a tal punto que si, qué sé yo, en marzo de 1920 el cacao se cotizaba a 25 dólares el quintal en el mercado de Nueva York, para un año más tarde, aproximadamente en mayo de 1921, el cacao se estaba vendiendo a 5 dólares 25 centavos.

Esos mecanismos expresan evidentemente una situación de marcada vulnerabilidad externa de los países que nos hemos especializado en la producción de alimentos y de materias primas.

En quinto lugar, estos elementos que, si ustedes quieren, se han ido dando por la propia dinámica de la división internacional del trabajo, van engendrando diferenciaciones en términos de poder económico y, consecuentemente, de poder político, lo cual posibilita que los países centrales estén en capacidad de incrementar una tendencia destinada a crear excesos de oferta sobre la demanda para controlar los precios, esencialmente dada la relativa facilidad y la posibilidad de manipular los incentivos para incrementar la producción.

Pensemos, por un momento, en la historia de otro producto muy importante para el país: el banano. En 1943, el banano no tenía ninguna significación en la economía nacional. De pronto, a partir de 1948 comienza a crecer notablemente la producción bananera ecuatoriana. Comienzan a crecer extraordinariamente las exportaciones de banano del Ecuador. ¿Qué había acontecido? Recursos naturales, seguían siendo los mismos. Fuerza de trabajo, seguía existiendo tanto antes como a partir del 48. El cambio venía dado por una nueva actitud de los monopolios que controlaban el mercado frutero internacional, esencialmente la United y la Standard Fruit. A causa de las plagas que estaban asolando a sus plantaciones en Centroamérica, la United y la Standard deciden trasladar parte de sus

inversiones al Ecuador, que de esa manera es incorporado como una especie de zona de reserva. Los recursos potenciales para la explotación bananera del Ecuador nunca habían sido utilizados. ¿Por qué? Porque los monopolios internacionales que controlan el mercado nunca habían abierto esa posibilidad. En la medida en que se cierra la producción centroamericana, la United y la Standard llegan al Ecuador. La United, por ejemplo, ya desde 1933, hace importantes inversiones.

Ese año, si mal no me equivoco, compra la hacienda Tenguel, que había sido —y eso lo dice Dillon en su libro— la hacienda cacaotera más grande del mundo. Ahí se establece la Compañía Bananera del Ecuador, subsidiaria de la United Fruit, y comienza un proceso de expansión de la producción bananera. Un proceso de expansión en el cual, evidentemente, hay algo que destacar: la asombrosa capacidad del hombre ecuatoriano para aprovechar esa posibilidad. Porque debemos recordar que este país, que en 1948 tenía una producción bananera bajísima, cinco años más tarde, en 1953, ya es el mayor exportador de banano del mundo. Y la exportación, y la producción, más exactamente, no están únicamente en manos de los monopolios. La exportación sí lo está, la producción no. Según un estudio realizado ese mismo año por el De-

partamento de Comercio de los Estados Unidos, el 80 o/o de la producción bananera ecuatoriana se está realizando en fincas de menos de 100 hectáreas y especialmente en nuevas áreas, en áreas de colonización. Eso revela que hay una capacidad, una capacidad no sólo en términos de recursos naturales. Hay un potencial humano desaprovechado. Y un potencial humano desaprovechado en función de las limitaciones que imponen los monopolios que controlan la economía internacional.

Entonces, fíjense, de la misma manera como en cinco años el Ecuador se transforma, en buena parte gracias a la acción de los monopolios, en el mayor exportador de banano del mundo, cuando a partir de 1959 comienzan a reanimarse las plantaciones bananeras centroamericanas, cuando se introducen variedades más resistentes —las variedades pequeñas— de la misma manera se nos van a comenzar a cerrar nuestros mercados más importantes. Piensen, en cambio, la diferencia como nosotros no podemos, de ninguna manera, manipular de esta forma la producción industrial de los países capitalistas centrales. En cambio, una producción con una tecnología relativamente sencilla, una producción que es fácilmente estimulable a través de los mecanismos del mercado, puede ser fácilmente llevada a condiciones de sobreproducción

que determinan, necesariamente, una situación de baja de los precios y de crisis, por consiguiente, de la economía de nuestros países.

Estos elementos, fíjense ustedes, explican el por qué la división internacional del trabajo. Y nuestra inserción en esa división internacional del trabajo, si bien en un primer momento posibilita una dinamización de la economía nacional, a la postre acaba constituyéndose en uno de los elementos que caracterizan este conjunto, esta sintomatología, podríamos llamar, que es denominada como situación de subdesarrollo.

Esta situación, por otra parte, opera como una tendencia creciente que apunta hacia una mayor desigualdad entre los países desarrollados y subdesarrollados o, dicho más exactamente, entre países centrales y periféricos, países centrales y países dependientes.

Por un lado, nosotros tenemos que las exportaciones de nuestros países, de los países dependientes, cada vez ocupan un lugar menos destacado a nivel internacional. Por otro lado, es conocido que pesa sobre nosotros el denominado deterioro de los términos de intercambio. A este respecto, son clásicos los trabajos que hiciera el que comenzó siendo Secretario General de la Comisión Económica para América Latina y más adelante Director del ILPES y de la UNCTAD, Raúl Prebisch.

Prebisch señala en uno de sus libros: "Si se

utiliza como patrón los términos de intercambio promedio para el período 50–54, puede estimarse en 7 mil 400 millones de dólares el efecto del deterioro en 1955–60”. Esto, ¿qué significa? Significa que más del 60 o/o del incremento anual de las exportaciones, prácticamente, fue anulado por el deterioro de los términos de intercambio. Nosotros cada vez debemos exportar más para obtener el mismo volumen de productos industrializados. “El flujo neto de capital extranjero —señala Prebisch— en el período 55–60 ha sido estimado en unos 7 mil 700 millones de dólares hacia la América Latina”. Lo cual significa que, en buenas cuentas, todo ese dinero que nosotros lo perdimos a través del deterioro de los términos de intercambio regresa a nuestros países, pero bajo la forma de inversiones de capital extranjero. Esa situación, entonces, es lo que va configurando, paulatinamente, el cuadro de dependencia que caracteriza a nuestros países. Analizaremos un poco más adelante eso. Me interesa, más bien, en este momento, retomar una visión ligeramente analítica sobre la forma en que va evolucionando el sistema capitalista internacional a partir del hecho de la Revolución Industrial.

La Revolución Industrial —ya habíamos descrito sus características esenciales y habíamos, precisamente en este momento, señalado sus implicaciones en el establecimiento de un

nuevo orden económico internacional— va a implicar el predominio de una economía de mercado fundamentado, esencialmente, en la existencia de múltiples unidades que compiten entre sí por obtener mayores tasas de ganancia lo cual, a su vez, presupone, necesariamente, el permanentemente ir incrementando la producción y la productividad, en un esfuerzo de disminuir los costos y de tratar de copar el mercado.

El capitalismo de libre competencia, sin embargo, comienza a transformarse desde fines del siglo anterior. Desde aproximadamente 1880, comienzan a evidenciarse una serie de síntomas que nos demuestran que paulatinamente se han ido asentando las tendencias concentradoras al interior del sistema capitalista de libre competencia y que, ello, va determinando la aparición de los monopolios que controlan importantes porciones del mercado y que, en la medida que controlan importantes porciones del mercado, van asumiendo la capacidad de escapar a las leyes de la competencia y vamos ingresando, paulatinamente, a una economía en la cual los precios no vienen dictados por el juego de las distintas unidades que participan en el mercado. Sino que los precios comienzan a ser fijados en función del poder de determinadas empresas que, al controlar partes substanciales del mercado, tienen una tal capacidad y un tal poder que

pueden imponer precios, que pueden colocar situaciones altamente favorables que maximizan, de esa manera, sus ganancias.

Al mismo tiempo observamos un proceso de fusión del capital bancario con el capital industrial. Aparece así el capital financiero, como forma esencial de vida del capital más avanzado y del capital más poderoso. De un capital que, por otra parte, ya no va a limitarse a las fronteras nacionales, sino que va a expandirse por todo el mundo implicando importantes transformaciones en las estructuras económicas y sociales de los países que son sus receptores.

Esta situación va a implicar cambios, obviamente, a nivel del conjunto de relaciones internacionales y se van a provocar una serie de procesos que van a venir caracterizados, en lo esencial, por un agudizamiento de las luchas sociales, especialmente en los países capitalistas centrales. ¿Por qué es importante destacar en este momento la importancia que van a tener una serie de luchas sociales en estos países?. El ascenso de estas luchas sociales va a afectar esencialmente a los niveles de salario. Y al afectar los niveles de salario va a afectar las posibilidades de ganancia dentro de los países capitalistas centrales. Al mismo tiempo, el sistema capitalista, en su crecimiento y monopolización, va a ser presa de crisis cada vez más profundas, hasta lle-

gar a la célebre de 1929, crisis que demuestran que los tradicionales mecanismos de manejo de la economía comienzan a ser marcadamente insuficientes para una economía en la cual se están dando condiciones radicalmente nuevas, para una economía en la cual la concentración del capital y del ingreso va a determinar una contracción relativa del mercado y, al darse la contracción relativa del mercado, nosotros vamos a tener una situación en la cual, paulatinamente, comienzan a aparecer excedentes de producción que no logran ser realizados.

Este fenómeno va a estar precisamente en la base de lo que constituyó el conjunto de crisis que se dan a partir de fines del siglo pasado y que, como les decía hace un momento, van a tener su expresión más acusada en la famosa crisis que estalla en 1929 en el mercado de valores de Nueva York.

En medio de todo este proceso podemos caracterizar, por lo tanto, al período que va entre 1913 y 1939, pese a que es un período en el cual se da un notable crecimiento del comercio, en el cual el comercio se sigue expandiendo, sin embargo es una época en la cual nosotros vamos a presenciar un relativo estancamiento del desarrollo tecnológico. Al mismo tiempo que se dan las crisis, que se da un relativo estancamiento en términos tecnológicos, nosotros

vamos a observar un creciente ascenso de las luchas sociales. Ascenso de las luchas sociales que va a significar el agudizamiento de tensiones y de crisis al interior de los países capitalistas centrales pero que, sin embargo, van a culminar con la sucesiva derrota de una serie de oleadas revolucionarias que van a estallar precisamente a partir de la finalización de la Primera Guerra Mundial.

Este proceso que se abre con la Revolución Bolchevique en Rusia en 1917, va a conocer una serie de episodios que se darán en Hungría, en Polonia, en Alemania, en Italia, pero que van a significar, al mismo tiempo, sucesivas derrotas de movimientos insurreccionales, y al significar sucesivas derrotas de movimientos insurreccionales, van a marcar un período de relativa consolidación de los grupos dominantes en estos países.

Sin embargo, al mismo tiempo, la presencia de crisis de carácter económico, que se van a combinar en ciertos casos con las crisis políticas, van a marcar un período de depresión bastante agudo que se va a acentuar, les decía, a partir de 1929. En 1929 estalla, como ustedes bien conocen, una de las crisis más hondas y más profundas que, en términos económicos, haya sufrido el sistema capitalista internacional. La crisis que estalla en el mercado de valores de Nueva York, va a expandirse al resto de países capitalistas

centrales y no sólo al resto de países capitalistas centrales sino que, obviamente, en un mundo cada vez más interdependiente, en un mundo cada vez más relacionado, va a impactar a los países periféricos, a los países dependientes como el nuestro.

Sin embargo, diez años más tarde, en 1939, nosotros vamos a esperar una situación cualitativamente diferente. Una situación que va a ser caracterizada por una paulatina reanimación de las condiciones económicas de los países capitalistas centrales, reanimación que va a tener como punto esencial el estallido de la Segunda Guerra Mundial. La guerra va a constituir, en esas condiciones, un elemento dinamizador de la economía. Un elemento dinamizador de extraordinaria importancia. ¿Por qué?. A mi juicio, fundamentalmente por dos razones.

En un período de guerra, la economía funciona sobre bases diferentes. En un período de guerra nosotros vamos a observar un crecimiento marcado y sostenido de la demanda, esencialmente por la participación del Estado que reclama del sector productivo un esfuerzo adicional que lleva a que la producción se dé prácticamente con una situación de pleno empleo. En la medida en que el consumo se incrementa extraordinariamente —porque la situación de guerra obviamente supone una rapidísima reposición de todo el material que se va desgastando en el

frente— en la medida que surge un sector de industria de guerra, que absorbe con extraordinario dinamismo una serie de insumos del resto de la economía, ese crecimiento de la demanda provoca, como lo ha demostrado fehacientemente Keynes, un necesario crecimiento de la inversión. Y ese crecimiento de la inversión viene a dinamizar al conjunto de la economía nacional.

De esa manera, nosotros tenemos que la guerra va a significar un definitivo reanimamiento de las economías de los países que participan en ella y que logran salir del período bélico con el grueso de su producción industrial y de sus instalaciones industriales intocadas, esencialmente los Estados Unidos.

Pero, por otro lado, la guerra también va a cumplir un extraordinario papel de impulso en el desarrollo tecnológico de los países. Si nosotros pensamos cuál es el ciclo de transformación de la producción, vamos a encontrar que va a haber una serie de instancias de mediación entre el momento en que un científico descubre un nuevo principio hasta el momento en que ese principio es aplicado directamente en la producción. Hay una serie de conocimientos científicos, por una parte, que no han sido directamente aplicados y que no han adoptado la forma de nuevas tecnologías. Por una parte, tenemos una serie de tecnologías nuevas que no han sido aplicadas a la producción.

Estos tránsitos entre transformaciones tecnológicas y cambios en la producción dependen esencialmente de situaciones de carácter económico. Supongamos por un instante que en el momento actual se descubre un método absolutamente revolucionario para producir telas, que prácticamente deja obsoleto al 90 o/o de los telares instalados en un país. La decisión de utilización de esta técnica, la decisión de uso masivo de esta técnica, de hacer de esta técnica la base de la producción, no depende de que exista o no exista el invento, sino que a estas alturas depende de las condiciones del mercado. Si hay condiciones de crecimiento del mercado y de crecimiento de la tasa de ganancia, los empresarios se sentirán animados a dar de baja a todo su capital instalado, a fin de implementar una nueva tecnología que le incrementa la productividad. Si, por el contrario, las expectativas del mercado no son halagüeñas, es evidente que ese nuevo descubrimiento tecnológico seguirá guardado hasta que haya condiciones favorables para su implementación, para su utilización. Es entonces la situación de la tasa de ganancia lo que, en el funcionamiento usual de una economía de mercado, determina la inserción de las nuevas tecnologías en la producción.

LA REVOLUCION CIENTIFICO-TECNOLOGICA

Hace algunos momentos hablaba de la importancia que tuvo la Segunda Guerra Mundial como elemento dinamizador del desarrollo tecnológico y, para ello, ponía como antecedente el funcionamiento, si ustedes quieren normal, de una economía de mercado, en la cual la tasa de ganancia va a determinar, en última instancia, las expectativas del empresario y, consecuentemente, va a incidir sobre la decisión de invertir o no invertir en una transformación tecnológica sustancial. Eso, en cambio, no ocurre en un período de guerra. Como ustedes comprenderán perfectamente, en un momento de guerra cualquier nuevo descubrimiento, cualquier nueva tecnología, es inmediatamente aplicada a la producción puesto que, precisamente, de la eficacia de la producción, tanto de armamento como de todo el conjunto de recursos que requiere la nación, depende la posibilidad de la victoria.

Es por ello que en el período que va desde 1939 al 45, la humanidad, pese a todo, acumula un fondo de conocimientos tecnológicos realmente extraordinario, realmente significativo. Fondo de conocimientos tecnológicos que va a tener una aplicación en el período inmediatamente posterior.

En 1945 –y del 45 al 60– nosotros tenemos un período de rápido crecimiento de la economía, donde uno de los elementos más significativos va a ser la permanencia de una tasa de ganancia relativamente alta en los países capitalistas centrales. Un problema típico del crecimiento económico es el mantenimiento de un conjunto de estímulos que impulsen hacia la inversión. El crecimiento de la inversión y de la producción va a determinar un momento en el cual, por un lado, se va a saturar la demanda efectiva existente en ese momento en el país y, por otro, va a determinar una demanda adicional de fuerza de trabajo. Esto es, por un lado, el mercado se va reduciendo, se va copando con el incremento de producción y, por otro lado, el crecimiento de la producción supone un crecimiento de la demanda de fuerza de trabajo. Y al crecer la demanda de fuerza de trabajo obviamente tienden a subir los salarios. Cuando suben los salarios, obviamente, se va a dar una tendencia a disminuir las ganancias, las utilidades.

Ahora bien, entre el 45 y el 60, nosotros tenemos un período en el cual se mantiene un crecimiento de la producción y simultáneamente la tasa de ganancia alcanza niveles excepcionalmente altos. Vamos a ver, en primer lugar, a qué se debió este fenómeno y, en segundo lugar, va-

mos a ver sus implicaciones. Esencialmente, un factor que va a influir decisivamente en este mantenimiento de una alta tasa de ganancia, de altas ganancias para el sector empresarial, fue una permanente reconstitución de la oferta de trabajo. Esto es, al mismo tiempo que las industrias iban requiriendo más fuerza de trabajo por el crecimiento de la producción, nosotros teníamos que en los países capitalistas centrales se estaba dando un proceso de incremento de la oferta de la fuerza de trabajo. Incremento de la fuerza de trabajo debido a una serie de factores. Por un lado, el éxodo rural que se da en los países capitalistas centrales. Movimientos migratorios internos que alcanzaron gran importancia. En los propios Estados Unidos, la migración del campo a la ciudad. Toda la migración del sur italiano hacia el norte industrializado. Toda la migración general en los países europeos, debido fundamentalmente a los incrementos de la productividad en la agricultura. Estos incrementos de la actividad en la agricultura, determinaron que sea necesario cada vez un menor porcentaje de la población nacional para alimentar al conjunto de la población de un país.

En esa medida, comienza a existir un creciente excedente de mano de obra en el campo y este creciente excedente de mano de obra en

el campo se va desplazando a la ciudad. Entonces ahí tenemos un primer elemento, un primer factor, de reconstitución de la oferta de fuerza de trabajo.

Pero estos movimientos migratorios no sólo son internos dentro de los países capitalistas desarrollados, sino que también son entre los distintos países. En Europa, por ejemplo, nosotros tenemos dos tipos de movimientos migratorios de gran importancia en esta perspectiva de reconstitución de la oferta de fuerza de trabajo. Por un lado, la gran migración que se va a producir a la finalización de la guerra especialmente de los países del este europeo que, por razones políticas, abandonan sus naciones y pasan a vivir en la Europa Occidental. Las estimaciones son entre los 3 y 4 millones de personas que abandonaron los países socialistas y van hacia los países occidentales a trabajar. Y eso, obviamente, significa incremento de la fuerza de trabajo. Y, en segundo lugar, cobran gran importancia, en Europa especialmente, los movimientos migratorios temporales. Esto es, los países más atrasados de Europa van a asumir como una importante forma de financiación familiar y como una forma de mejoramiento de su situación de balanza de pagos, la migración temporal de cientos de miles de trabajadores. Cientos de miles de trabajadores españoles, portugueses, turcos,

griegos y también del sur de Italia, que van hacia los países europeos más avanzados, hacia Alemania Occidental, hacia el norte de Italia, hacia Francia, y que van a ofrecer fuerza de trabajo en condiciones excepcionalmente ventajosas para el sector empresarial.

Un tercer elemento, además de estos movimientos migratorios, que fue especialmente significativo en los Estados Unidos, fue el ingreso masivo de la mujer, especialmente la mujer casada, al mercado de trabajo. Esto es, en la coyuntura bélica fue necesario apelar al trabajo femenino en la medida en que los hombres tenían que acudir al frente. Esta incorporación de la mujer va a provocar una serie de cambios psicosociales de gran magnitud. Cuando se vuelve a la normalidad a partir de 1945, ya no va a ser posible que la mujer regrese a los hábitos ocupacionales anteriores a la guerra sino que, por el contrario, vamos a asistir a una gran afluencia de mujeres al mercado de trabajo, lo cual obviamente significa un incremento de la oferta de fuerza de trabajo.

Y, finalmente, algo que es muy conocido. El proceso de industrialización se basa en una utilización intensiva del capital y en un ahorro de la fuerza de trabajo. Los procesos crecientes de automatización van a determinar, al mismo

tiempo, incrementos en la productividad por hombre ocupado y la posibilidad de desplazar fuerza de trabajo de tal manera que asistimos, en muchas ocasiones, a substanciales incrementos de la producción que vienen acompañados de reducción en el personal ocupado.

Estos elementos, les digo, son los que contribuyen a mantener una alta tasa de ganancia en los países europeos y en los Estados Unidos, en los países capitalistas desarrollados. Y en la medida en que se mantiene alta la tasa de ganancia, se van a dar condiciones excepcionales que van a posibilitar que ese fondo de conocimientos tecnológicos, que se ha desarrollado especialmente al calor de la guerra, se traslade a la producción y que, entre 1945 hasta el momento, nosotros vivamos una nueva revolución industrial. Una nueva revolución en la producción que va a tener, a mi juicio, efectos tan importantes y tan decisivos, no sólo al interior de los países capitalistas centrales donde se da este proceso sino a nivel internacional, similares a los efectos que tuviese la primera Revolución Industrial que se inició en 1780 en Inglaterra.

La primera Revolución Industrial, les decía, se había caracterizado esencialmente por el paso de la manufactura a la gran industria fabril. En este proceso, tuvo un papel prioritario el desarrollo de los instrumentos de trabajo. Su pun-

to de partida, había señalado, fue el descubrimiento de la máquina—herramienta y, luego, su difusión se debió esencialmente a la unión de la máquina—herramienta con una máquina motriz como fue la máquina de vapor. En otras palabras, la primera Revolución Industrial significó la introducción de la máquina—herramienta, que permitió incrementar la productividad, acoplada a máquinas motrices esencialmente de vapor que son las que posibilitan la utilización de una fuerza superior a la física que tiene el hombre.

En el momento actual, esta nueva revolución industrial es denominada por varios autores como una verdadera revolución científico—tecnológica. Una revolución científico—tecnológica que se basa, o que se caracteriza, por cambios de carácter cualitativo que afectan al proceso de producción en los siguientes órdenes.

En primer lugar, en lo que hace referencia a los medios de trabajo, nosotros tenemos que en el momento actual prácticamente se está superando los límites que podían constituir las máquinas—herramientas y estamos entrando a un momento en el cual la máquina—herramienta está siendo transformada, está siendo sustituida, más exactamente, por complejos productivos que articulan orgánicamente una serie de elementos que en su conjunto toman a la materia prima y la transforman íntegramente en un pro-

ducto acabado. Ya no son las máquinas—herramientas separadas que son articuladas por la presencia del obrero y el supervisor, sino que estamos en presencia de un complejo productivo mucho más avanzado que la simple máquina—herramienta. Esto, por cierto, la presencia de un complejo productivo autónomo que está sustituyendo a la máquina—herramienta, es posible en la medida en que al mismo tiempo que asistimos a transformaciones de carácter tecnológico dentro de los elementos que constituyen estos complejos productivos, en la medida, les digo, en que hemos asistido a una transformación decisiva y fundamental en los tradicionales métodos de control y de información con el desarrollo de la cibernética. Sin la cibernética no sería posible pensar los cambios que se están operando en el momento actual a nivel de la producción. La introducción de la cibernética, por consiguiente, implica una transformación cualitativa de un orden similar al que la máquina—herramienta constituyó en su época y que caracterizó la primera Revolución Industrial.

Esto en lo que hace referencia a los instrumentos de trabajo. Pero además de transformaciones en los instrumentos de trabajo, nosotros vemos que la revolución científico—tecnológica tiene como rasgo distintivo adicional el hecho que va a suponer transformaciones substanciales

en el objeto mismo de trabajo. La Revolución Industrial, si ustedes piensan, se inició esencialmente en torno a la producción algodонера. La presencia de máquinas desmotadoras, de máquinas hiladoras, de máquinas tejedoras, etc. Pero la materia prima siempre siguió siendo el algodón, y, de una u otra manera, la máquina, el instrumento de trabajo, tenía que diseñarse en atención a ciertas características específicas de la materia prima, del objeto sobre el cual se trabaja.

En el momento actual esta situación está cambiando decisivamente. Especialmente a partir de los extraordinarios progresos que hace la química a partir de la guerra mundial, transformaciones en la química que posibilitan el apareamiento de una gama extensísima de materiales sintéticos. El material sintético posibilita un cambio en la relación entre el instrumento de trabajo y el objeto de trabajo. Ahora es posible diseñar una materia prima específica para un determinado proceso de producción. Ya no es el proceso de producción el que sigue subordinado a ciertas características específicas de la materia prima sino que, en función del desarrollo de la química prácticamente, si pensamos el objeto final, podemos diseñar en su conjunto el objeto sobre el cual vamos a trabajar la materia prima, que le podemos dar un conjunto de especificacio-

nes adecuadas al proceso y, además, el instrumento de trabajo.

Eso ¿qué significa? Un considerable incremento de la productividad. Una considerable reducción del desperdicio. Una utilización óptima de la maquinaria, una utilización óptima de los instrumentos de trabajo.

Y, en tercer lugar, a más de las transformaciones a nivel del instrumento de trabajo, a más de las transformaciones del objeto de trabajo, nosotros tenemos una transformación esencial a nivel de lo que significa la provisión de energía, fundamentalmente con la aparición de una nueva fuente de energía, que es la energía nuclear. Entonces, como ustedes ven, estamos asistiendo verdaderamente a una fase en la cual el cambio en el desarrollo tecnológico de la humanidad no es un mero cambio cuantitativo, no es un mero proyectarse de una tendencia que se venía dando ya, sino que es un cambio de carácter cualitativo. Un cambio que significa un verdadero salto. De ahí que, realmente, sea adecuado el hablar de que nosotros estamos viviendo una época de revolución científico—tecnológica.

Es a estos cambios esenciales, que se dan a nivel de la estructura productiva, que van a corresponder una serie de cambios a nivel de la división internacional del trabajo. A nivel de la organización empresarial adecuada a las nuevas

condiciones, tanto de la producción como del intercambio y de la circulación. La empresa transnacional, entonces, no aparece como un hecho casual, sino que aparece como el directo resultado de todo este conjunto de cambios y de transformaciones. De la misma manera como en su momento la Revolución Industrial provocó una determinada división internacional del trabajo y como para el aprovechamiento óptimo de esas nuevas condiciones de la producción y de la circulación a nivel internacional, se articularon determinadas formas empresariales, de la misma manera, hoy, la empresa transnacional aparece, en definitiva, como una expresión acabada de las nuevas condiciones que rigen el desarrollo del sistema capitalista a nivel internacional.

¿Cuáles son las principales características, si ustedes quieren, descriptivas de la corporación transnacional?. En términos descriptivos podríamos señalar las siguientes. Por una parte, la corporación transnacional es una firma que interviene en una serie muy amplia y muy vasta de actividades. Hay un ejemplo que es muy conocido —y que yo siempre lo suelo usar— que es el caso de la ITT. La International Telegraph and Telephone Company. Nosotros pensaríamos que una empresa de ese orden estaría dedicada exclusivamente al terreno de las comunicaciones. Sin embargo, uno se lleva una sorpresa cuando

descubre que, por ejemplo, la ITT es propietaria de la AVIS que, como ustedes saben, es una firma que se dedica en todo el mundo al alquiler de automóviles. Que fue —porque ya vendió esas inversiones recientemente— propietaria de una de las mayores empresas de seguros del mundo, de la Hartforth. Que es propietaria la ITT de algo que no tiene nada que ver con telecomunicaciones como es por ejemplo la cadena de hoteles Sheraton. Que es propietaria de una firma muy importante de transacciones en bienes raíces como la Levit. Que, durante una buena época, y aunque se lo impidió finalmente la ley anti — trust norteamericana, intentó comprarse una de las mayores cadenas de televisión de los Estados Unidos como es la ABC. Que es propietaria de colegios de comercio. Que es propietaria de empresas de aparcamiento.. Que, para no abundar más, es propietaria hasta de una cosa tan disímil como es el sistema de escritura Speedwriting. Todo eso es propiedad de la empresa ITT.

Entonces una de sus primeras características en términos descriptivos, es el hecho de que la empresa transnacional va a invertir en un campo muy variado de actividades. Invierte en distintas ramas industriales. Invierte en el comercio. Invierte en bienes raíces.

Un segundo elemento característico —y de

ahí deviene su nombre— es el hecho de que la corporación transnacional invierte en una gran cantidad de países.

Estos son los elementos más publicitados.

Hay un tercer elemento que es muy significativo. El tercer elemento significativo es su gran capacidad financiera. Su gran capacidad para tener activos líquidos o cuasi líquidos. La empresa transnacional no se subordina a los bancos. La empresa transnacional obtiene su poder de una gran movilidad financiera. Del hecho de tener permanentemente grandes reservas de dinero que le permite aprovechar de condiciones excepcionales de corto plazo en el mercado. Los grandes problemas monetarios que ha tenido el mundo capitalista en los últimos años, esos corrimientos espectaculares que uno lee en el periódico por los cuales en un día, por ejemplo, se corren miles de millones de dólares de un país a otro, son transacciones que realizan las empresas transnacionales siempre buscando la maximización de sus utilidades. Esa sería una tercera característica en términos descriptivos. Una gran capacidad de liquidez en términos financieros.

Ahora, la empresa transnacional parte de un principio esencial —y aquí está la raíz de su racionalidad—: invertir en múltiples sectores,

con un mínimo de interrelación, significa disminuir el coeficiente de riesgo. Que, de alguna manera, es la expresión, es la sistematización de un viejo adagio que rige entre nosotros, cuando se dice que "no hay que poner todos los huevos en una misma canasta". Eso mismo hace la transnacional. Va a invertir en una gran cantidad de actividades precisamente para disminuir el coeficiente de riesgo en las inversiones.

Y, en segundo lugar, otro principio esencial en la lógica de funcionamiento de la empresa transnacional es el hecho de que en la lucha por el poder de un mercado, es más importante disponer de poder financiero antes que buscar una elevada participación. Un banco extranjero en el país no entra a comprarse una serie de bancos, sino que basa su fuerza en su gran capacidad financiera. Yo creo que la historia de los bancos extranjeros que se han instalado en el país, lo demuestra fehacientemente.

Por cierto, estos dos principios básicos que norman la racionalidad de la empresa transnacional, van a significar una ruptura con la concepción tradicional de la empresa. Por lo menos con la concepción tradicional que se nos enseña en Economía en la Universidad. Esto es, por ejemplo, en la empresa transnacional ya no importa tanto eliminar a los concurrentes para obtener a precios de monopolio. No busca tener economías de escala. No busca copar totalmen-

te el mercado. Su objetivo esencial es mantener una altísima capacidad de maniobra financiera. Esto es, el monopolio antes, ¿qué es lo que trataba de ser? Trataba de integrarse horizontal y verticalmente de tal manera de tener una gran capacidad en el mercado. O sea, controlar, por ejemplo, un monopolio de producción de azúcar; lo que trata de hacer es controlar desde la producción de caña hasta la distribución del producto, por una parte; y, por otro lado, expandirse de tal manera de controlar una porción muy importante del mercado, tratar de controlar 40, 50, 60 o/o del mercado. Esos eran los objetivos óptimos. Para lograr ese objetivo óptimo, había que especializarse. El monopolio se especializaba en una determinada actividad. Eso era el monopolio tradicional. La empresa transnacional ya no opera en esa perspectiva.

El objetivo es mantener una altísima capacidad de maniobra financiera, ¿para qué? Para adaptarse a una economía de precios administrados, que es la economía capitalista actual. Una economía de precios administrados y de consumo dirigido —cosa muy importante— en la cual se acelera extraordinariamente la obsolescencia tecnológica. En un país capitalista desarrollado, una máquina es prácticamente obsoleta a los cuatro años de haber sido introducida a la producción. Y, al mismo tiempo, en países donde existe un mercado en el cual se substituyen muy rá-

pidamente los artículos que llegan a las manos de los consumidores. O sea, para poder seguir participando en el mercado, los productos tienen que adoptar siempre nuevas formas de presentación y las empresas tienen que estar lanzando constantemente nuevos productos. Porque la obsolescencia opera también a ese nivel. A nivel de los productos que se lanzan frente a los consumidores.

Por lo tanto, ya no tiene sentido la especialización, las economías de escala, el tratar de controlar monopólicamente el mercado. Por eso, como dice el presidente de la ITT, un señor prácticamente legendario que se llama Harold G. Nin, "a los ejecutivos de la ITT no se les enseña a hacer cosas. Se les enseña a hacer dinero".

Con esos elementos vamos a precisar algunas de las características que tipifican a la empresa transnacional como expresión, precisamente, una nueva situación que rige a nivel del sistema capitalista internacional.

En primer lugar, algo que a mi juicio es muy importante: destacar el hecho de que la empresa transnacional parte de una determinada base; y su base es una previa monopolización interna en los países de donde arranca. La empresa transnacional se sustenta, por lo tanto, en un proceso de monopolización interna que se da en la economía de los países capitalistas más avan-

zados. Veamos, por ejemplo, cómo se ha dado este proceso en los Estados Unidos. Tengo aquí unos datos que son significativos.

Las cien mayores empresas norteamericanas, el año de 1929 controlaban el 44 o/o de los activos netos de capital de la industria manufacturera de los Estados Unidos. Cien empresas, el 44 o/o. Este porcentaje se incrementa y en 1947 es el 46 o/o de los activos netos. En 1962 es el 57 o/o, y en el momento actual oscila alrededor del 61 o/o de los activos netos. ¡Cien empresas! Es, entonces, sobre esta base, sobre la base de este proceso de monopolización interna de las economías de los países capitalistas más desarrollados que se va constituyendo la empresa transnacional. Empresas con un alto grado de monopolización que supone, obviamente, una participación muy crecida en el total del ingreso.

Las empresas, estos monopolios, cada año obtienen crecidas utilidades. Y al obtener estas crecidas utilidades, uno de los problemas esenciales de sus ejecutivos es el de seguir encontrando áreas de inversión que le permitan a la empresa el seguir manteniendo una alta tasa de ganancia. Ese es uno de los problemas esenciales de todo gran monopolio. En esa perspectiva de mantener alta su tasa de ganancia es que se abre paso la necesidad de expansión a nuevas áreas. A nuevas áreas geográficas y a nuevas áreas de la

economía. Hay, por lo tanto, una búsqueda incesante de nuevos sectores de inversión a fin de mantener alta la tasa de ganancia.

Ahora, al mismo tiempo, esa necesidad de la empresa transnacional se va a ligar con los nuevos condicionamientos que existen a partir de la revolución científico-tecnológica. Así como la primera Revolución Industrial supuso cambios a nivel de la producción que se volcaron y que se expresaron en una nueva división internacional del trabajo, la revolución científico-tecnológica también está marcando una nueva división internacional del trabajo, caracterizada fundamentalmente por el traslado de una serie de actividades de carácter industrial a los países dependientes.

Esto se expresa en el nuevo carácter de la inversión de los países centrales hacia nuestros países. Tomemos un ejemplo muy claro: el de la inversión norteamericana en América Latina. En 1956, apenas el 29 o/o de la inversión norteamericana en América Latina era inversión en industria. El 8,9 o/o era en petróleo y bajo el rubro otros —que abarca fundamentalmente agricultura y comercio— teníamos el 62,1 o/o. Recalco, sólo el 29 o/o iba a la industria en el 56. En 1966 —esto es apenas 10 años más adelante— la inversión norteamericana en América Latina en industria, salta del 29 al 38,8 o/o. Un salto

espectacular. La inversión en petróleo, que de viene cada vez con más presión un bien estratégico, salta del 8,9 al 13,7 o/o. ¿ Que hay ahí ? Una reorientación de la inversión.

Esta reorientación de la inversión, ¿ a qué responde? A una nueva división internacional del trabajo que se está gestando. La industria se desplaza, por una parte, hacia países que pueden ofrecer mano de obra barata. Ciertas etapas industriales se desplazan a países con mayor capacidad tecnológica, pero siempre aquellas actividades tecnológicas de más importancia siguen concentradas en los países capitalistas más avanzados.

Ahora, la revolución científico – tecnológica y el apareamiento de la empresa transnacional no va a significar una abolición de la competencia. La empresa transnacional implica una nueva forma de centralización acorde con las nuevas necesidades. Nosotros estamos asistiendo a un proceso extraordinario de internacionalización del proceso productivo. Si ustedes ven un automóvil, un automóvil que sale de Detroit, en ese automóvil hay una gran cantidad de piezas que han sido hechas no sólo en distintas factorías de los Estados Unidos, sino en fábricas de lugares muy distantes. Vendrán algunas piezas de Brasil. Otras piezas vendrán de Indonésia. Otra de Sudáfrica. Otras vendrán de otros países lati-

noamericanos. Otras vendrán de México, etc.

Asistimos entonces a una internacionalización del proceso productivo. Esa internacionalización del proceso productivo, acompañada de esa expansión de las actividades de inversión en distintas áreas geográficas y de la industria, va a significar la necesidad de una nueva forma organizativa que asume su expresión más acabada, en el momento actual, en los sistemas sofisticados de centralización y control que caracterizan a una empresa transnacional.

Ahora, esa empresa transnacional, a su vez, no significa una abolición de la competencia en los términos tradicionales de una economía de mercado, sino, evidentemente, la proyección de ese nivel de competencia, de competencia monopólica porque, evidentemente, los monopolios compiten entre sí a un nivel mucho más alto. Tampoco significa, a mi juicio, la presencia de la empresa transnacional, la existencia de un nivel más alto de racionalidad en la utilización de recursos. Por el contrario, tenemos por un lado que el crecimiento de la empresa transnacional significa la consolidación, les decía, de un sistema de precios administrados y de manipulación del consumo. Nosotros tenemos que, cada vez que compramos un producto, no sólo estamos comprando ese producto, no sólo estamos pagando por ese producto, por ese bien o por ese

servicio sino que estamos pagando una cantidad creciente por lo que le costó a la empresa convencernos a nosotros de que compremos ese producto. Esa es una de las características esenciales que viene agudizada precisamente por la presencia de la corporación transnacional, que busca incesantemente ampliar el consumo a través de una manipulación ideológica del consumidor. Esto, en términos de pura racionalidad económica, significa un desperdicio de recursos. Los recursos que actualmente utilizamos en publicidad, son recursos desperdiciados que podrían ser utilizados eficientemente para la satisfacción de las crecientes necesidades insatisfechas de vastos sectores de la población mundial.

En segundo lugar, todo esto articula un sistema que privilegia un consumo suntuario en medio de grandes privaciones que afectan a sectores mayoritarios.

En tercer lugar, esto implica un nivel de competencia intermonopólica que nos está llevando a una destrucción ecológica del universo. Porque en función de la competencia, no se toman las debidas providencias que permitan salvar el medio ambiente y, de esa manera, se está sacrificando a las generaciones futuras. Y, aún en países como Japón, se está sacrificando a las generaciones presentes.

Esto, todos estos elementos, no son más

que frutos de un determinado tipo de desarrollo que tiene como expresión más acabada a la corporación transnacional.

Y puesto que nos queda poco tiempo, trataré de señalar dos o tres ideas sobre la relación de la empresa transnacional y los países dependientes. Evidentemente, la aparición de la empresa transnacional, como les he señalado, responde, a mi juicio, a condiciones de transformación estructural en el sistema capitalista. Y en esa medida, la situación nuestra va a variar cualitativamente.

El proceso de industrialización que nosotros vivimos es precisamente uno de los elementos más significativos que sólo pueden ser entendidos a partir de una comprensión más global de este conjunto de procesos que se están dando a nivel internacional. A otro nivel, de relaciones políticas, nosotros tenemos que la presencia de la empresa transnacional afecta el conjunto de relaciones que mantiene el estado con las empresas inversoras de afuera. ¿Por qué? Partamos de un ejemplo simple. En 1974, el Producto Interno Bruto del Ecuador era de 3,6 billones de dólares. Frente a eso, nosotros tenemos que las ventas ese mismo año — o sea la producción total— de empresas como la EXXON, que es la transnacional más grande que existe, era de 42 billones de dólares.

Entonces, mientras que la EXXON produce en ventas 42 billones de dólares, nuestro Producto Interno está al nivel de los 3,6 billones. Mientras que la IBM tiene una producción de 12,6 billones —y eso significa ventas facturadas— mientras que la Texaco significa 23 billones, mientras que la Gulf significa 16 billones, nosotros tenemos un estado nacional cuyo Producto Interno Bruto, cuya producción global es substancialmente inferior a lo que produce una sola de estas empresas transnacionales.

Esto, ¿qué significa? Esto significa que la empresa transnacional como expresión de un determinado tipo de desarrollo, tiene a su vez una capacidad de presión económica que la utiliza, evidentemente, en su propio beneficio, lo cual supone que tiene la posibilidad de imponernos a nosotros, en tanto país, un patrón de desarrollo que interesa a las necesidades de acumulación de la empresa transnacional y no a las necesidades nacionales. La ITT o la EXXON, o cualquiera de esas corporaciones transnacionales, toma las decisiones en función de los intereses de sus altos mandos ubicados en Nueva York, ubicados en París o ubicados en Tokio. No en función de las necesidades del Ecuador. Y eso, obviamente, es un perjuicio para nuestro país. Es un perjuicio potencial para nuestro país.

† En segundo lugar, la empresa transnacional

tiene una extraordinaria capacidad de eludir el pago de impuestos, precisamente en base del hecho de su carácter internacional. Es muy conocido, por ejemplo, que todas las empresas transnacionales sobrefacturan sus materias primas. Si nosotros tenemos aquí una subsidiaria de una empresa transnacional, esa empresa transnacional va a comprar materias primas de su matriz pero las va a comprar con un sobreprecio. ¿Eso, qué le permite? Que el momento que rinda cuentas al Estado ecuatoriano, esa empresa que opera aquí a través de una de sus filiales prácticamente no obtiene ganancias, no obtiene utilidades. Esas utilidades se evacúan a través de firmas especializadas que tienen las empresas transnacionales de subsidiarias, en aquellos países en los cuales se paga impuestos tremendamente bajos, lo que se llama usualmente los "paraísos fiscales". De ahí que, por ejemplo, en las Bahamas o en Liberia, una serie de empresas transnacionales tengan su casa matriz. Hacia allá se acumulan las grandes utilidades que pagan mínimos impuestos perjudicando a los países que reciben las inversiones de las empresas transnacionales.

Finalmente, todo esto nos está enrumbando en un determinado patrón de desarrollo que va acentuando nuestra dependencia a distinto nivel. La penetración del capital extranjero, por

ejemplo, no sólo significa un proceso de desnacionalización de la producción y de desarrollo dependiente, sino que, además, va marcando una situación de vulnerabilidad externa del país y va implicando crecientes presiones sobre la balanza de pagos. ¿Por qué sobre balanza de pagos? Fundamentalmente por el hecho de que nosotros no tenemos una producción industrial significativa para la exportación. Y no la tenemos porque estamos viviendo en un sistema de nueva división internacional del trabajo donde, al mismo tiempo que se están instalando fábricas de refrigeradoras aquí en el Ecuador, se las instala en Colombia, se las instala en Perú, se las instala en el resto de países del área andina. Y eso por darles un ejemplo.

En otras palabras, la estrategia de la empresa transnacional es la de dividir el mercado y de consolidar su participación en un mercado interno antes que tratar de privilegiar el desarrollo de una industria de exportación en nuestros países. Al mismo tiempo, nosotros tenemos que esa producción requiere de una gran cantidad de insumos importados, materia prima importada, tecnología importada —que se la paga a precio de oro— y, por otro lado, tenemos que la empresa transnacional legítimamente intenta repatriar cada año las utilidades. Estas utilidades no las va a repatriar en sucres, las va a repatriar en

dólares. Con lo cual, obviamente, presiona sobre nuestras disponibilidades de divisas y, de esa manera, presiona sobre la balanza de pagos. De esa manera, no sólo que somos más vulnerables, no sólo que somos ahora más dependientes puesto que dependemos en términos de tecnología también, sino que además, paulatinamente, vamos incrementando nuestro endeudamiento al extranjero y el endeudamiento al extranjero supone adicionales presiones porque hay que pagar ese capital y esos intereses.

¿A qué lleva todo eso? A una mayor necesidad de financiamiento externo por donde se abre paso nuevamente una mayor penetración de capitales extranjeros. Entonces, de esa manera nosotros nos estamos moviendo en un círculo vicioso que va acentuando nuestra situación de dependencia y nuestra situación de vulnerabilidad. Todo ello, evidentemente, supone una dependencia no sólo en términos económicos sino, además, una dependencia en términos políticos.

Este libro se terminó de imprimir en los Talleres de "Artes Gráficas Señal", el día viernes 6 de julio de 1979. Se usó papel periódico "pluma" de 90 gr. La cubierta se elaboró sobre cartulina "plegable .20". La fotomecánica la realizó el señor José Vaca, el montaje el señor Wellington Serrano y la impresión los señores: Miguel Quiya y Bolívar Haro, Quito—Ecuador.



LA DEPENDENCIA, EL IMPERIALISMO Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, resume los aspectos más importantes del problema del imperialismo en nuestros días. Es un trabajo de alta calidad didáctica, que servirá para quienes se inician en el estudio de las ciencias sociales y de la realidad socio-económica de países como el nuestro.

Será un estímulo para seguir profundizando el conocimiento de nuestra realidad en beneficio de una acción política consecuente con los sectores sociales subordinados de nuestro país.

Este pequeño libro que Editorial El Conejo pone en sus manos, contiene la transcripción de una intervención oral que Fernando Velasco hiciera en 1978 en el Instituto de Altos Estudios Nacionales. El autor, dirigente del Movimiento Revolucionario de los Trabajadores -MRT- brillante y joven intelectual, falleció trágicamente el 9 de septiembre de 1978. **LA DEPENDENCIA, EL IMPERIALISMO Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES** es otro de los aportes que nos legó su ejemplar vida.