

LA ESTRATEGIA DEL MULTINACIONALISMO

Por

JORGE BOLÍVAR

Uno de los aspectos primarios de toda política nacional es el conocimiento completo, pormenorizado y actualizado de las estrategias que limitan o niegan el papel de la nacionalidad en el mundo actual. Menos coherente y orgánica, menos totalitaria en sentido filosófico, que la estrategia internacionalizante del comunismo, pero acaso no menos agresiva, la estrategia del llamado multinacionalismo es justamente uno de esos conocimientos que exige toda clara conciencia nacional en forma detallada y actual.

Un importante y extenso artículo publicado en la revista Fortune, de septiembre del año 1968, con la firma de Senford Rose con el significativo título de "Las fructíferas estrategias del multinacionalismo" nos permite evaluar con toda contemporaneidad las nuevas ambiciones, las modernas tácticas y técnicas, que utilizan las grandes firmas internacionales, que en la mayor parte de los casos pueden asimilarse al rótulo demasiado usado, pero no por ello desestimable, de "intereses monopólicos".

El estilo del artículo que nos ocupa es de notable claridad y sencillez. No hay pretensiones de disfrazar, ni de ocultar nada porque se parte de conceptos operativos que en el fondo presuponen que el avance y la expansión trasnacional de las grandes compañías representa un hecho positivo para el desa-

rollo del mundo. Es justamente este concepto básico el más discutible de toda la estrategia ya que éstos superpoderosos grupos económicos están dominados por conceptos fundamentados mucho más en las tasas de ganancias y en las posibilidades de acumulación de capital que en la noción de una distribución más justa de las riquezas o en la superación del déficit nutricional que padece un importante sector del mundo en el que vivimos.

“A medida que las corporaciones se comprometen más con el exterior —dice Rose— aprenden a lograr nuevas ventajas adoptando sus organizaciones y sus modos de operar en el ámbito mundial”.

“Las corporaciones multinacionales han despertado a la fama. Hace cinco años prácticamente ningún libro sobre economía internacional la mencionaba. Hoy en día las fundaciones y corporaciones hacen donaciones para fomentar estudios sobre el tema, las escuelas de administración le dedican un lugar preponderante en sus cursos y se las menciona frecuentemente en los discursos formales de banquetes, destinados a describir la marcha del mundo. No existe sin embargo acuerdo general sobre la precisa definición del término “multinacional”. Existen, por supuesto, diversos grados de multinacionalismo, y algunos puristas insisten en usar la palabra “internacional” o “transnacional” para describir a las compañías que operan en varios países, reservando el término “multinacional” a aquellas compañías cuya propiedad y dirección son realmente mundiales, siendo ésta una etapa que muy pocas han alcanzado’.

(Recuerdo aquí que certeramente el Ing. Pedro J. Cristia, presidente de la CGE, anotaba, no sin ironía, que estas empresas en rigor son sólo nacionales en cuanto operan en el mercado de muchos países, pero son concretamente “nacionales” en cuanto su poder de decisión está ubicado en un centro nacional específico).

“Cualquiera sea su denominación —continúa Rose— el fenómeno es por cierto real. Sus dimensiones se vislumbran en

el asombroso crecimiento que, en la última década, han mostrado las inversiones directas de las corporaciones en el exterior. Estas inversiones directas en el exterior son estimadas por la OECD en 85.000 millones de dólares. La enorme mayoría de las mismas son norteamericanas, pero sorpresivamente 31.000 millones de dólares pertenecen a Europa y Japón. Si consideramos según un cálculo abreviado hecho por la National Industrial Conference Board, que un dólar de inversión genera dos de ventas, los 85.000 millones de dólares de inversiones internacionales directas contribuyen con 170.000 millones de dólares, aproximadamente, en el comercio mundial.

“Proyectando el crecimiento de las inversiones norteamericanas según su tasa de 1950-64, la NICB conjeturó, hace algún tiempo (antes que la Administración Johnson impusiera estrictos controles sobre la salida de capitales) que en 1975 cerca de un 25 % del Producto Bruto Nacional del resto del Mundo Libre, calculado en aproximadamente 1.000.000 millones de dólares, provendría de empresas pertenecientes a corporaciones norteamericanas. Asimismo un 35 % estará ligado directa o indirectamente a inversiones de los EE. UU. La NICB estimó también que para esa fecha aproximadamente el 20 % del Producto Bruto norteamericano —cercano también a los 1.000.000 millones de dólares— estará ligado a empresas europeas y japonesas. En contraste con estas cifras las exportaciones de Estados Unidos al mundo libre alcanzarán en 1975 a solamente 42.000 millones de dólares y sus importaciones serán de 29.000 millones de dólares”.

“La NICB no ha hecho una estimación respecto de la participación que tendrán en esas exportaciones las realizadas a subsidiarias en el exterior, pero éstas serán sin duda considerables. En 1966, de acuerdo a una estimación del Dpto. de Comercio, 6.000 de los 29.000 millones de dólares exportados por EE. UU. fueron ventas hechas por compañías norteamericanas a sus filiales en el exterior. Las actividades de estas filiales en los mercados externos, fueron asimismo dignas de men-

ción. Por ejemplo, las ventas mutuas de partes y productos terminados entre las plantas de la Ford Motor Co. entre Bélgica y Colonia, Alemania, representan una proporción substancial del intercambio comercial total de Bélgica.

Algunos grandes participantes en el juego multinacional

<i>Compañía 66</i>	<i>Total ventas 1967</i>	<i>Número de países que le otorgan facilidades de producción</i>
General Motors	20.026.252.000	dól. 24
Standard Oil (N. J.)	13.266.015.000	„ 45
Ford Motor	10.515.700.000	„ 27
Chrysler	6.213.383.000	„ 18
Mobil Oil	5.771.776.000	„ 38
International Business Machines	5.345.291.000	„ 14
Gulf Oil	4.202.121.000	„ 48
Du Pont de Nemours	3.102.033.000	„ 16
International Tel & Tel. ...	2.760.572.000	„ 60
Goodyear Tire & Rubber ..	2.637.710.000	„ 35
International Harvester ...	2.541.897.000	„ 18
Caterpillar Tractor	1.472.500.000	„ 14
Minnesota Mining & Mig. ..	1.231.066.000	„ 24
Singer	1.137.653.000	„ 28
Corn Products	1.072.940.000	„ 33
Anaconda	1.047.815.000	„ 9
Colgate Palmolive	1.025.351.000	„ 43
National Cash Register ...	955.455.000	„ 10
Massey-Ferguson	844.764.000	„ 22

Fuente: "Fortune": "Some big player in the global game"

"Aún más significativas que el desarrollo cuantitativo, han sido las consecuencias cualitativas que han tenido en las relaciones económicas internacionales, en la circulación de los bienes y en los mercados mundiales de capital. Una consecuencia

bien evidente ha sido por supuesto el temor de algunas naciones a que las corporaciones norteamericanas dominen su economía. (Este temor no se originó sin embargo en nuestra década, pues ya al comenzar el siglo se publicó un libro en Inglaterra cuyo título era "La invasión Americana". Describía la amenaza de compañías como Singer, H. J. Heinz y Mc Cormick Harvesting Machine Co.).

"El monto de las inversiones internacionales está originando profundos cambios en la organización, el modo de operar y la estrategia de las corporaciones. Cada vez más está cayendo en desuso la palabra "extranjero". Su grado de compromiso en el exterior es tal, que hasta cierto punto, estas compañías van al mundo no tanto como un conjunto de naciones, sino como su natural y lógica área de operaciones".

Técnicas multinacionales para incrementar las ganancias

Tres o cuatro ejemplos sacados del citado trabajo nos ilustran también, no sólo de la fría especulación que rige todas las decisiones, sino también de las múltiples posibilidades que tienen las corporaciones por el hecho de operar en mercados nacionales distintos dirigidas por un control central dispuesto a explotar, en beneficio de una mayor capitalización, todas las coyunturas favorables producidas por la discriminación de mercados.

"Las compañías están conociendo las ventajas especiales que derivan de convertirse en multinacionales. Cuando una corporación opera en muchos mercados con diversas condiciones laborales, demandas de mercados, costos financieros, leyes impositivas, etc., la misma encuentra muchísimas oportunidades para comprar barato y vender caro, siempre que pueda coordinar cuidadosamente todas las fases de su operación. Llevando su internacionalismo a extremos lógicos, una corporación concentrará su producción en la zona donde los costos sean los más bajos, y basará sus ventas en la que sea más lucrativa. Algu-

nas industrias electrónicas de EE. UU. utilizan plantas en el Lejano Oriente para fabricar componentes destinados a equipos vendidos en el mercado norteamericano”.

“Las compañías ingeniosas también utilizan sus múltiples bases para mantener bajos costos financieros, aprovechando las ventajas en un país con tasas bajas de interés para proveer el capital circulante necesario para las operaciones en zonas con intereses altos. El procedimiento es simple cuando el dinero puede ser transferido de un país a otro. Pero muchas veces existen trabas gubernamentales para el movimiento de capitales. En tales casos, el método usual es la demora o aceleración de los pagos por venta de materias primas, componentes o productos terminados dentro del grupo corporativo.

“La compañía multinacional puede también ajustar los precios de las ventas entre filiales de acuerdo con un plan deliberado. Por ejemplo, puede orientar sus escasas divisas hacia las importaciones pero no permitir la remisión de ganancias al exterior. La compañía multinacional podrá simplemente “tomar” sus dividendos aumentando los precios en sus ventas entre filiales proporcionalmente. El uso de precios especiales para las transferencias es también un recurso útil para mantener un bajo nivel general de impuestos”.

“Numerosas empresas multinacionales comienzan sus operaciones en un país dado con una limitada inversión pero otorgando un amplio nivel de endeudamiento. De esa forma aprovecha el hecho de que los prestamistas extranjeros proveen muchos más fondos en proporción al capital invertido que los EE. UU. Para muchas firmas este hecho es una particularidad especialmente atractiva del ambiente internacional”.

Estos ejemplos son de por sí suficientemente claros, pero refirma conceptos el razonamiento expuesto por John Webb, vicepresidente de la USM Corp. (United Shoe Machinery) con respecto a las tácticas financieras: “Una de nuestras subsidiarias, danesa, tenía exceso de efectivo el cual prestó a otra subsidiaria en Dinamarca la cual recibía mercancías de una subsidiaria sueca. La compañía danesa saldó por adelantado su

cuenta con la compañía sueca y este dinero financió el movimiento del producto sueco en la subsidiaria de Finlandia. ¿Qué logramos con esta maniobra? Si la filial finlandesa hubiese tenido que pagar la mercadería, tendría que haber solicitado un préstamo al interés corriente de plaza o sea el 15 %. Si la compañía sueca hubiese financiado la venta tendría que haber pedido prestado al 9 % mientras que el efectivo en Dinamarca vale sólo del 5 al 6 %. Además la moneda danesa es débil respecto a la sueca, de modo que acelerando los pagos a Suecia, no sólo obtuvimos dinero más barato, sino que también resguardamos nuestra posición en coronas dinamarquesas”.

Lo leído nos permite afirmar lo necesario que resulta que los Estados Nacionales extremen su celo para impedir que estas corporaciones obtengan beneficios extraordinarios o efectúen compensaciones internacionales —o intersucursales como prefiera llamárselas— deteriorando o deformando las condiciones económicas en las que los distintos brazos de la corporación se nutren y desarrollan.

Gran parte de la literatura liberal —estilo que internamente estas corporaciones no practican— está pagada por las nutridas publicidades de estos colosos que desearían naciones dóciles a sus designios, es decir grandes mercados (países desarrollados) y mano de obra y materias primas económicas (naciones subdesarrolladas) y un ágil trasvasamiento de mercancías con un Estado que “deje hacer” según la vieja fórmula fisiocrática.

Por supuesto que la estrategia nacional frente a estas “fructíferas políticas multinacionales” no puede agotarse en una denuncia verbal, ni tampoco en esconder la cabeza como el avestruz ante el problema como si éste no existiera, ni encerrarse temerosamente a todo el flujo de tecnicismo, innovación y muchas veces, desarrollo económico, que estas grandes corporaciones aportan en la actual coyuntura histórica. Lo que hay que hacer frente a ellas es establecer una clara jerarquía de valores, para que todo proyecto económico pueda partir de ba-

ses sanas o, al menos, de un profundo conocimiento de lo que cada estrategia —la política nacional y la económica multinacional— ha de exigirle a la otra en todo proyecto en el que coexistan.

Hemos analizado fundamentalmente las múltiples ventajas de que gozan las empresas trasnacionales por el hecho de operar en el mercado mundial a través de estructuras nacionales. Las diversas leyes laborales, las distintas condiciones económicas, leyes impositivas, tipos de interés, costos financieros etc. diferentes y las distintas demandas de mercado, que originan una discriminación de precios, son utilizados hábilmente para incrementar o transferir las cuotas de ganancia según los designios hegemónicos del organismo centralizador que domina la empresa multinacional. Lo que demuestra una de las principales paradojas teóricas sobre las que está construída la filosofía de los monopolios: si bien su estrategia está fundada en la necesidad de ser cada vez más internacional, sus tácticas y gran parte de las ventajas de su funcionamiento, derivan justamente de usar y —en cierta medida explotar— las diferentes estructuras nacionales. Es decir que el verdadero dique de contención de una expansión puramente mercantil de estos grandes organismos multinacionales son los estados nacionales *siempre y cuando éstos asuman su carácter de tales, es decir, defiendan sus intereses con la misma lucidez y tenacidad con que las grandes firmas internacionales defienden los suyos*. En caso contrario se convierten —en muchos casos a pesar suyo— en el mejor aliado de la estrategia multinacional.

Y remarcamos el papel de los intereses nacionales en el problema porque los mismos son los únicos que pueden darnos una pauta acabada de hasta dónde, y con qué límites y ventajas, puede operar una firma internacional en el mercado nacional. Ya que el problema no se agota en la simple denuncia del multinacionalismo. El multinacionalismo es un hecho mundial profundamente contradictorio. Pero es un hecho y el

flujo tecnológico que impulsa es una corriente, hoy por hoy, irreversible.

Las distintas alternativas que ofrecen "las fructíferas estrategias del multinacionalismo" como los llaman Senford Rose, están ilustrados con bastante claridad en su artículo ya citado. Las corporaciones multinacionales son "grandes, poderosas y entrometidas" —dice— "Se las maldice si hacen o dejan de hacer. Se ha señalado que tendrían una recepción más amistosa en el mundo si "desnacionalizan" su propiedad". La contradicción a que nos hemos referido queda patentizada en el término "desnacionalizar". Si realmente fueran organismos multinacionales la operación de "desnacionalización" no tendría sentido. Ocurre que no es así; las grandes corporaciones son profundamente nacionales —por ahora— en su decisión y en sus intereses.

El desarrollo integral de una región, la promoción de una comunidad, los anhelos de justicia social nacionales, no interesan por lo general a estas corporaciones, si no tienen un claro significado económico para ellas.

Si las corporaciones —sigue Rose— alentarán la participación local en la compañía "vendiendo sus acciones en las bolsas locales, estarían a merced de las acusaciones —tal vez justificadas— de alentar "perversas manipulaciones de capital", es decir, derivar capitales de los más pobres a los más ricos. Si las subsidiarias fuesen persuadidas de vender acciones localmente, probablemente surgirían otro tipo de críticas. Por ejemplo, dado que la impresión generalizada es que las subsidiarias son ramas super eficientes de organismos internacionales superpoderosos, sus acciones se cotizarían seguramente a precios extraordinarios y la corporación podría ser acusada de cosechar una "ganga".

"Durante mucho tiempo, las corporaciones multinacionales con base en E.E.U.U. continuarán perteneciendo y serán manejadas por norteamericanos. Las corporaciones ganarán la aceptación en el extranjero, no por medio de gastos superfi-

ciales, sino demostrando que realizan una contribución neta a las economías de las naciones donde operan”.

“Una nación paga un cierto precio cuando parte de su industria está controlada desde el exterior. Puede perder recaudaciones impositivas por manipulaciones en los precios de transferencia entre las subsidiarias. Cuando una corporación utiliza sus conexiones financieras para extraer dinero de un país que tiene problemas de balanza de pagos o cuando lo introduce en otro que está tratando de disminuir su inflación, el respectivo gobierno sentirá con justicia que está perdiendo el control de su economía. Y cuando una compañía como Massey-Ferguson utiliza su flexibilidad internacional para orientar las compras de sus subsidiarias hacia Inglaterra en vez de Francia, tal maniobra puede significar una repentina caída en las exportaciones francesas”.

“Una compañía mundial puede alterar una economía si decide retirarse de un país. Es evidente que durante los primeros años del M.C.E. muchas compañías invirtieron en Europa excesivamente. Dado que la eliminación de las barreras aduaneras estaban aún lejanas, ubicaron demasiadas fábricas en muchos lugares distintos. Hoy en día las condiciones objetivas y la sofisticación creciente de las operaciones indican la necesidad de la consolidación en la producción. Cualquier país se sentirá preocupado de saber que su planta será eliminada por esta “racionalización”.

“En contraposición con esta enumeración parcial de los costos, existen sin embargo una larga lista de beneficios. Las compañías multinacionales aumentan la producción y las recaudaciones al instalar nuevas plantas y desarrollar nuevas industrias. Al posibilitar una mano de obra más especializada y entrenar directivos al mismo tiempo que ofrece a los consumidores mayores y mejor atendidos productos”.

Ante una nueva división mundial del trabajo

A pesar de su opinión marcadamente favorable a las corporaciones multinacionales, el mismo Rose reconoce más ade-

lante que “las corporaciones podrían ofrecer aún mayores beneficios a los países en desarrollo. Hasta ahora, sin embargo, han invertido relativamente *poco en fabricar* y lo que han hecho no es tan beneficioso como se podría esperar”. Es que una cosa son las expresiones teóricas y otra la realidad. Por todas estas contradicciones es absolutamente necesario mantener una obstinada defensa de los intereses nacionales en juego.

Jack Baranson, el importante economista y asesor del Banco Mundial, es un firme sostenedor de la tesis de realizar una nueva división mundial del trabajo pero de tipo industrial. Lo que las compañías debieran hacer —dice— es fabricar partes específicas que demanden mucha mano de obra tales como partes forjadas y carrocerías para luego utilizarlas en sus operaciones multinacionales: “Las corporaciones multinacionales tienen la oportunidad única de ligar a los países en desarrollo con el concepto de un sistema mundial”.

“Sin la relación con una corporación —argumenta Rose sobre el tema— un país en desarrollo difícilmente podría encarar la producción de componentes en forma tal, que ofrezcan una ventaja comparativa. Carecen de información sobre los mercados en los países más avanzados y sofisticaciones en sus métodos de venta para sacar provecho de la información cuando ésta es obtenible. Con la compañía multinacional parte de la incertidumbre del mercado desaparece”.

Rose lamenta, por ejemplo, la tozudez de la Argentina y Brasil en producir autos completos. Pero él mismo ha reconocido anteriormente, como los gobiernos nacionales pierden capacidad de dirección y el control de su economía, cuando más desintegrado (o integrado desde el punto de vista multinacional) está la producción de un determinado bien. Máxime cuando previamente anota que “aún cuando las compañías multinacionales comentan mucho las virtudes de la descentralización, en la práctica la tendencia parece ser contraria a la misma. No podría ser de otro modo en una corporación cuyas

múltiples filiales desarrollan su actividad en mercados potencialmente superpuestos y producen dentro de un sistema mundial”.

La creciente jerarquía con que las corporaciones multinacionales están encarando su actividad en el mercado internacional es otro de los importantes elementos de juicio que debe ser considerado y conocido por toda clara conciencia nacional. “Du Pont —ejemplifica Rose— es una de las compañías que está dando un paso hacia la medición sistemática de los riesgos, básicamente como elemento para la toma de decisiones de inversión de capital. El proyecto se encuentra en la faz preliminar, pero esencialmente la idea es poder estimar el potencial de un mercado el cual está, por supuesto, afectado por las condiciones económicas. Estas están a su vez ligadas funcionalmente en forma parcial a las políticas fiscales y monetarias que el gobierno extranjero adopte. Las decisiones sobre políticas a seguir dependen de las fuerzas económicas reales, de las actitudes de los diversos grupos de intereses en el país y del grado con que estos grupos son escuchados por el gobierno”.

“En la parte monetaria y fiscal de su modelo económico, los investigadores de Du Pont han identificado entre quince y veinte grupos de presión en cada país, desde los pequeños charcareros hasta los bancos privados. Cada grupo de presión tiene una “influencia latente” la cual depende de su tamaño, su nivel educacional y el poder del grupo para hacer sentir sus opiniones. Esta influencia, medida en forma subjetiva, es multiplicada por “cohesión del grupo”; es decir, las posibilidades que tiene el grupo de movilizar todos sus recursos en determinado momento. El producto así calculado es una medida de su “influencia potencial”. Esta a su vez debe ser multiplicada por un factor que representa la receptividad del gobierno para cada grupo de presión”.

“Si bien en este esfuerzo de cuantificar las estimaciones subjetivas de las influencias políticas existe bastante de metafísica, el modelo de Du Pont obliga a los ejecutivos a razonar en forma sistematizada, reemplazando ese razonamiento in-

tuitivo —“No invirtamos allí, aumentarán los impuestos y decaerá el movimiento económico”— por un enfoque más razonado. Es casi seguro que las compañías comenzarán a basar sus decisiones de inversión cada vez menos en intuiciones y más sobre la base de análisis de políticos, sociólogos y economistas”.

La estructura interna del esquema multinacional

Pero nuestra visión del problema no estará completa y, por ende, no sería real, si creemos que toda esta estrategia multinacional es un cuerpo de decisiones unánimes que las grandes corporaciones que operan en el mercado mundial siguen fielmente. No es ésta, por ahora, la estructura actual del problema. Afortunadamente, para una estrategia nacional no todas las empresas multinacionales actúan de la misma manera, se rigen por los mismos esquemas y se mueven en función de los mismos intereses. Los profesores Sidney Robbins y Robert Stobaugh han realizado un importante estudio sobre operaciones financieras —como parte de un proyecto de la Harvard Business School— y han llegado a una muy concreta clasificación de estrategias financieras internacionales. Existen tres tipos de empresas o estrategias empresarias, que para el caso es lo mismo: “*aversers*”: empresas que evitan riesgos, “*allocators*”: empresas distribuidoras de recursos y “*constrainers*”: empresas que constriñen los recursos. Las que evitan riesgos, de acuerdo con esta definición, “son poco sofisticadas desde el punto de vista financiero, por lo menos en lo referente a operaciones internacionales. En la medida de lo posible realizan la transacción en dólares. Prefieren el ingreso del dinero a la casa central antes de obtener substanciales ganancias contabilizadas en el exterior. No realiza manipulaciones. La palabra devaluación le produce pánico.

“El distribuidor de recursos es un trasladador de dinero. Afina bien el lápiz y está agresivamente alerta. Pero no representa la última etapa de desarrollo”.

Robbins y Stobaugh identifican una tercera etapa, "los que constriñen u obligan" que tienden a una cierta regresión, por lo menos desde el punto de vista del multinacionalismo financiero. Estas últimas son las grandes compañías, las cuales son tan grandes y tienen tantas empresas en el extranjero que estiman que deben desenvolverse estrictamente de acuerdo con las reglas. Ganan dinero con sus productos pero no están tan interesados en ganar dinero por medio de manejos financieros. El lápiz no es tan afilado y las maniobras de transacciones son menores.

"En general, en las compañías distribuidoras de recursos los esfuerzos se concentran más en el manejo de los fondos que en el planeamiento de las inversiones".

Como se ve el panorama de las estrategias multinacionales presenta complejos problemas que sólo pueden ser analizados y resueltos a la luz de una clara estrategia nacional.

Frente a una estrategia todavía no homogéneamente aceptada, pero cada vez más agresiva perseguida por las grandes corporaciones multinacionales, lo correcto es oponer una estrategia tan terminante como ésta e incluso más orgánica.

El elemento esencial que da vida a esta estrategia es el interés nacional.

Tal formulación surge ambigua o peligrosa, según el ángulo desde el que se la mire, sólo si el interés nacional aparece desprovisto de un contenido que lo defina o jugando aisladamente en un mundo complejo de intereses económicos, sociales y políticos. Dicho de otra manera el interés nacional es difícil de medir, de cuantificar. Muchas polémicas arrancan de esta dificultad. Pongamos por ejemplo el caso del mineral de hierro, ya que por tantas críticas y contra-críticas ha pasado la explotación de los yacimientos de Sierra Grande. Muchos objetan el costo del mineral de hierro de tal origen. Aseguran que es más barato comprarlo afuera. El interés nacional adopta aquí un carácter elemental ligado al precio. Los que defienden la producción nacional tienen también elementos de juicio po-

derosos. Entre ellos se pueden citar: 1) no es lo mismo pagar en divisas que usar la moneda y el crédito interno; 2) el abastecimiento exterior siempre es vulnerable a las fluctuaciones políticas, técnicas y militares; 3) Lo producido en el país tiene un carácter expansivo y multiplicador, crea fuentes de trabajo, alimenta el proceso de desarrollo, independiza al país del abastecimiento exterior y, por último, posibilita un flujo de tecnificación siempre creciente.

Pero el interés nacional también puede presentar opciones más complejas. Para muchos resulta difícil elegir entre una empresa extranjera o una nacional, o establecer si aquélla participa de ésta, en qué términos, margen y condiciones debe hacerlo. Por supuesto, dentro del debate, el interés nacional se viste de sutiles hábitos de economicidad, tecnología, mejor administración o precios competitivos —de parte de los defensores de la empresa extranjera— y de: control de decisiones en el exterior, reinversión de divisas, deformación del mercado interno o uso indebido del crédito nacional, de parte de los defensores de la empresa nacional.

Lo concreto es que el interés nacional sólo puede estimarse, medirse y articularse dentro del marco de un adecuado planamiento que haya evaluado y resuelto los dos problemas centrales de todo plan: fines y medios, metas e instrumentos.

Sólo un proyecto claro y concreto de lo que queremos ser dentro en 1980, puede permitirnos entender y posibilitar nuestra actividad actual. Ese proyecto define tanto nuestras carencias como nuestras posibilidades. Entonces sí el interés nacional ilumina cada sector del cuadro económico y se puede saber a ciencia cierta hasta dónde y en qué áreas podemos negociar la participación de las grandes empresas multinacionales en nuestro país.

Sin un proyecto propio todo interés nacional es difícil de medir, de establecer y en muchos casos sus resultados son contraproducentes.

Pautas metodológicas esenciales

Conviene formular a esta altura tres aclaraciones importantes. La primera respecto a la articulación de medios y fines. Toda estrategia nacional que tienda a separarlos, como si nada tuvieran que ver unos con otros, es o ingenua o mal intencionada. No es posible tomar a las grandes empresas transnacionales como instrumentos o medios del desarrollo, haciendo abstracción de la estrategia a la que obedecen y de los objetivos que persiguen. Tampoco es aceptable tratar de alcanzar un objetivo prefijado a cualquier costo. Actitudes de este tipo siempre resultan a la postre muy onerosas, material y moralmente.

La segunda aclaración está referida al contenido social del interés nacional. Una Nación no puede jamás estar articulada solamente sobre las estructuras del movimiento económico como lo hacen las corporaciones multinacionales. Si bien lo económico se puede planificar es necesario ir más allá. Planear el desarrollo es también dar respuesta a las necesidades humanas, sociales, técnicas y culturales.

La promoción de la comunidad y la justicia social son perseguidas por una auténtica estrategia interna y ellas también responden al interés nacional. Uno de los problemas capitales de la sociedad contemporánea —ya lo había marcado Teilhard de Chardin— es que los esfuerzos de socialización de nuestro tiempo son aberrantes, olvidan al hombre. La integración del mundo a través de la acción de los grandes monopolios está estructurada a la luz de la acumulación del capital y vive, por tanto, en un apogeo de lo económico, mientras que las experiencias socialistas, que buscan integrar de otra manera al mundo moderno, reivindican un apogeo de lo político que, al separarse del hombre, es sólo un asfixiante mecanismo de dominación. Ambas marginan lo social y postergan la realización del hombre singular y concreto. Cualquier estrategia nacional, en cam-

bio, no deberá nacer de la dramática disociación hombre-Nación, individuo-comunidad, sino de una unidad superadora.

El otro aspecto que conviene tener muy en cuenta es el factor creación. Hay vacíos (tecnológicos, financieros, infraestructurales, etc.) a los que es probable que no podamos colmar inmediatamente. Pero lo importante es saber cómo vamos a resolver esas brechas, qué fuerzas debemos concertar o concentrar para alcanzar el objetivo. La creación cumple en todo proceso de desarrollo un papel fundamental. Los eternos enemigos del cambio tratan de prostituirla remitiéndola a modelos conocidos. Quieren reducirla de creación a repetición trasnochada.

En síntesis, la estrategia nacional gira alrededor del eje del interés interno. Pero este eje sólo se consolida, sólo puede entenderse y ubicarse con precisión en el contexto de una precisa y detallada estrategia que contenga no sólo una planificación de lo económico, sino también un planeamiento del desarrollo de lo social, lo político y lo humano: cultural y técnico. Un planteamiento sin brechas, en el que no existan fines aislados de medios, ni medios aislados de fines (propios o ajenos), que posibilite adecuadamente que el crecimiento del país tienda a llenar las grandes carencias sobre las que se estructura nuestro actual desarrollo semidependiente.

Planeamiento y revolución

Evidentemente tal formulación estratégica ha sido demostrada más de lo lógico. El proceso revolucionario debió aprovechar con mayor sentido el tiempo dedicado a las tareas coyunturales para realizar en ese plazo una planificación económica integral y un planeamiento global de las necesidades y posibilidades nacionales. Recién con el nuevo equipo que dirigió el doctor Dagnino Pastore tal tarea ha sido encarada por el CONADE con profundidad, y es por ello que, todavía hoy, las grandes prioridades nacionales, la conversión del ahorro en inversión y la adecuada canalización de estas inversiones en función de las planificadas prioridades y del desarrollo nacional,

no están específicamente fijadas y articuladas. Otro tanto ocurre con la política fiscal y la agropecuaria, abastecedora de materias primas. Lo mismo puede decirse de la unidad de la política de ingresos con la de desarrollo integral. Existen muchos caminos que se pueden elegir y éstos no aparecen todavía claros. Se puede perseguir, por ejemplo, la ampliación del mercado interno o el mejoramiento del sistema de producción para intervenir en el comercio mundial. Ambos caminos no siempre son coincidentes, sobre todo al principio, y hay que elegir, según las áreas, uno u otro de acuerdo a las metas y a los objetivos del planeamiento global.

Las obras públicas y la capitalización nacional

Otro tema vital es el de la capitalización nacional, que debe incorporarse, sin duda, al sector de los factores de creación ya mencionados. Aunque el interés nacional no pueda definirse con propiedad en cada caso, como lo haríamos si tuviéramos una planificación integral, es indudable que la capitalización nacional debe perseguirse en todas y cada una de las circunstancias económicas. Nos preocupa que tal cosa no ocurra más asiduamente. Tomemos un ejemplo actual muy importante, el de las obras públicas. Existen demasiadas facilidades para las empresas extranjeras en las licitaciones de las últimas grandes obras públicas nacionales. Ello ha posibilitado que aproximadamente el 75 por ciento de las mismas estén siendo realizadas por empresas extranjeras. Tan elevado porcentaje no se explica; nuestras empresas en materia de obras públicas poco tienen que aprender de las extranjeras. Los grandes diques e importantes puentes y caminos realizados por ellas son muestras evidentes de lo que decimos. (Basta citar como ejemplos los diques, Los Molinos, Florentino Ameghino, Valle Grande, Las Pirquitas, La Florida, Alvarez Condarco, La Viña, San Roque, Río Tercero, Nihuil 1 (y actualmente Nihuil 2), el aeropuerto de Ezeiza, la avenida General Paz, etc.) que fueron realizadas sin colaboración externa.

Brasil, en cambio, tiene una política en materia de obras públicas mucho menos ambigua. El llamado de licitación del complejo de Urubupunga (sumará una producción de 4.600.000 kw. tal su magnitud) contenía la siguiente cláusula: "Es condición para participar en el presente llamado, que el proponente, junto con su propuesta, agregue documentación probatoria de que se trata de una firma nacional, entendiéndose por tal a aquellas cuyo capital con derecho a voto, representados por personas físicas o jurídicas, pertenezca en un mínimo de dos tercios del total a personas físicas brasileñas". Gracias a esta cláusula las centrales eléctricas de Jupia e Ilha Solteira, pertenecientes al citado complejo, han sido construídas por la empresa brasileña Construcoes e Comercio Camargo S. A.

La gran tarea de dotar a nuestro país de una infraestructura ágil y económica, merced a un intenso trabajo de obras públicas, no es un intento aislado y momentáneo. Da esa impresión porque hacía ya mucho tiempo que no se encaraban estos trabajos con el ritmo actual. Pero evidentemente para un país que ansía su desarrollo la gran tarea infraestructural está en proceso de permanente actualización, de manera que contar con poderosas empresas constructoras auténticamente argentinas es aspecto fundamental de nuestro proceso de capitalización. *Donde no existen brechas tecnológicas acentuadas, la descapitalización nacional no se justifica.*

En éste como en tantas otras áreas económicas se esgrimen argumentos de estos: las empresas internacionales o extranjeras resultan más económicas. Es la vieja óptica de la economía directa que a veces suele pasar por trances amargos. Ha habido casos de subcontratación con empresas nacionales. Existen también contratos con cláusulas que jamás se hubieran aceptado a empresas argentinas y que éstas, probablemente, nunca se hubieran atrevido a solicitar. Por último, a medida que la penetración de las empresas extranjeras es mayor, se comienzan a utilizar estratagemas cada vez más sofisticadas. Se logra que se liciten obras con proyectos precarios y, ganada

las mismas a precios bajos, se consiguen luego —ya con la obra en las manos— nuevos presupuestos, nuevos precios, nuevas condiciones.

Se consigue que consultores ligados directa o indirectamente a las grandes firmas extranjeras realicen los proyectos de ingeniería de las grandes obras públicas, orientándose los métodos constructivos a especificaciones que sólo la empresa vinculada puede cumplir o está en mejores condiciones para hacerlo.

Pareciera además que mientras las empresas nacionales tratan de desarrollarse en condiciones severamente competitivas, las empresas del exterior penetran en el mercado fuertemente subsidiadas por sus países de origen —tal el caso de las firmas italianas— a veces con contratos de excepción. El tema de los costos debe ser replanteado porque dentro del problema de la capitalización a que nos referimos, hay que tener en cuenta que las empresas extranjeras no reinvierten sus utilidades, ya que las envían a sus países de origen, suelen pagar montos menores de impuestos, usando las franquicias que habitualmente concede nuestro país en ese tipo de contratos, y por último, lo más importante, no contaremos durante este proceso con grandes empresas nacionales que nos permitan contribuir a la formación de elencos técnicos y administrativos capaces, ni intensificaremos el crecimiento de nuestro producto por la reinversión de utilidades. Finalmente tampoco podremos resolver cualquier problema interno que se presente en el área en alguna coyuntura de crisis internacional.

La estrategia nacional debe plantearse con toda lucidez y valentía el problema de los factores de creación en un programa de desarrollo. La orientación de las inversiones, la concentración del capital nacional para fortalecer y consolidar grandes obras y el saneamiento de las importantes empresas del Estado deben estudiarse junto con todas las variantes posibles de desarrollo que existan o que puedan proyectarse. Movilizando al Estado, a la comunidad nacional, a las fuerzas sectoriales en tareas que, como el desarrollo regional y la conso-

lidación de nuestras industrias básicas, no pueden regirse solamente por un criterio puramente mercantil.

Conclusiones

Quien ha escrito estas notas sobre la estrategia multinacional y nacional ha tenido por fin aportar algunos elementos de juicio aislados, pero importantes, respecto al gran debate sobre el que va a desarrollarse el proceso de expansión nacional. Superadas ya las variantes del atraso que intentaron mantener a nuestro país en el estancamiento, una profunda alternativa parece surgir para el proceso de crecimiento argentino en los próximos años: una variante —que coincide en los hechos, de múltiples maneras, con la estrategia del multinacionalismo— es “*el desarrollo en la Argentina*”. Nuestro país podrá contar con grandes empresas e inclusive con un nivel de vida creciente, pero perderá el centro de algunas de sus decisiones vitales. La otra variante es la de un “*desarrollo de la Argentina*”, un crecimiento que proviene de fuerzas genuinamente nacionales, que no teme “negociar” con las grandes corporaciones multinacionales, pero en las áreas y del modo que más conviene a sus intereses, establecidos sobre la base de necesidades, posibilidades y carencias, en un planeamiento integral, manteniendo el centro y la dirección de su crecimiento.

Dado el alto grado de agresividad con el que las grandes ambiciones de poder alimentan los conflictos del mundo moderno y las perspectivas generales sobre las que éstos se desenvuelven, sólo la segunda de estas variantes nos permitirá concretar nuestros legítimos ideales de grandeza nacional.

Frente a la crisis de valores del mundo contemporáneo, es más necesario que nunca que aquellas naciones que tratan de expresar una visión humanizada del hombre y alientan un sentido armonioso del mundo, puedan proyectarse al más alto nivel de decisión mundial, a fin de revertir las tendencias deshumanizantes, entronizadas desde hace siglos —cada vez en forma menos comprensible— en la intrincada textura de la historia.

