

EL COLEGIO DE MEXICO

CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

LA EMPRESA MULTINACIONAL NORTEAMERICANA COMO GRUPO
DE PRESION EN AMERICA LATINA. LA ITT EN CHILE.

Tesis para optar al grado de Licenciado en Relaciones Internacionales.
JESUS ALFONSO MONTAÑES NARRO
México, D.F., 1972.

A MIS PADRES

A PILAR

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Profesor Lorenzo E. Meyer su insapreciable dirección en la elaboración de esta tesis.

Mi gratitud a mis hermanas María Aurora y Alma Rosa por su colaboración y compañía.

Mi reconocimiento a todas aquellas personas que, de un modo u otro, cooperaron en la realización de este trabajo.

INTRODUCCION

Objetivo

El objetivo principal de esta tesis es el estudiar la empresa multinacional norteamericana como un grupo de presión en América Latina, en especial el caso de la intervención de la ITT - (International Telephone and Telegraph Co.) en Chile con motivo del triunfo de la U.P. (Unidad Popular) en las elecciones presidenciales de septiembre de 1970. El estudio de este tema fue inspirado por la publicación de los documentos de la ITT sobre las actividades de la empresa en Chile por el periodista norteamericano Jack Anderson, en marzo de 1972.

Importancia del tema

La justificación de una investigación como la presente la podemos encontrar en las siguientes razones:

1. La relevancia política, económica y militar de los Estados Unidos para los países de América Latina y viceversa.
2. Una de las características principales y dominantes en las relaciones económicas internacionales de la actualidad, sobre todo en el sistema capitalista, es la tendencia a la concentración de los recursos productivos y a la centralización de las decisiones administrativas en manos de la empresa multinacional.
3. El estudio del grado de desarrollo y la estructuración propia de las fuerzas y relaciones de producción, y las combinaciones e interacciones entre unas y otras, es muy importante para la comprensión de las formas y jerarquías de poder, las instituciones sociales y políticas, el Estado, el derecho, las ideologías y la cultura de una sociedad dada.^{1/}
4. La razón anterior cobra mayor complejidad al considerar a América Latina en su calidad de región dependiente, entendiendo por "dependencia" una situación histórica de las relaciones internacionales con las siguientes características:

- a) un condicionamiento de las economías de un cierto grupo de países por el desarrollo y la expansión de otras -

economías más complejas y dinámicas;

b) una redefinición de la dependencia en función de la estructura interna por ella condicionada y de las posibilidades estructurales de las distintas economías nacionales; y

c) la articulación necesaria entre los intereses dominantes en los centros hegemónicos y los intereses dominantes en las sociedades dependientes.^{2/}

5. Una última razón la explicita la siguiente cita de - Cardoso y Faletto:

[...]⁷ la comprensión de la situación actual de los países industrializados y dependientes de América Latina - requiere el análisis de los efectos que llamamos 'internacionalización del mercado interno', expresión que caracteriza la situación que responde a un control creciente del sistema económico de las naciones que dependen de las grandes unidades productivas monopolistas internacionales.^{3/}

Hipótesis

La hipótesis central queda explicada por los siguientes párrafos:

Es evidente que la explicación teórica de las estructuras de dominación, en el caso de los países latinoamericanos, implica establecer las conexiones que se dan entre los determinantes internos y los externos, pero estas vinculaciones, en cualquier hipótesis, no deben entenderse en términos de una relación 'causal-analítica', ni mucho menos en términos de una determinación mecánica e inmediata de lo interno por lo externo.^{4/}

Por eso precisamente tiene validez centrar el análisis de la dependencia en su manifestación interna, puesto que el concepto de Dependencia se utiliza como un tipo específico de concepto 'causal-significante', implicaciones determinadas por un modo de relación históricamente dado, y no como concepto realmente 'mecánico-causal' que subtraya la determinación externa, anterior, para luego producir 'consecuencias internas'.^{5/}

En resumen, se estudiará la intervención de la ITT, con el

transfondo de su poder económico y político como una gigantesca empresa multinacional, no como una presión externa, exógena al sistema chileno, sino como una presión que encuentra coincidencias y aliados potenciales y reales, así como opositores, en algunos intereses internos.

Esto es, dentro del marco general de Chile como un país dependiente, se trata de estudiar el significado de los cambios provocados por la llegada de Allende al poder, analizar la actuación de la ITT, y examinar el porqué de los resultados obtenidos por ella. La respuesta a esta última interrogante la suponemos encontrar en la singularidad de la tradición política chilena (aspecto interno), pero también en la reacción de otras empresas multinacionales y del gobierno norteamericano (aspecto externo).

Contenido

Para cumplir el objetivo de esta tesis, la exposición se dividió en dos partes: la primera, que comprende los tres primeros capítulos, proporcionó las nociones generales para el tratamiento del tema propuesto; la segunda, constituida por los capítulos cuarto y quinto, estuvo dedicada a la exploración del ejemplo concreto de una empresa multinacional actuando como grupo de presión en un país latinoamericano.

En el primer capítulo, examinamos la historia de las relaciones entre los Estados Unidos y América Latina; señalamos los rasgos más relevantes en su evolución, producto de cambios tanto dentro de los actores en cuestión, como en la escena internacional; y concluimos que a través de los diferentes ciclos por los que han transcurrido dichas relaciones, los Estados Unidos han asumido una creciente preponderancia sobre América Latina, situación que ha derivado en la implantación dentro de esta última región de una dependencia tecnológico-industrial y de carácter estructural.

A continuación, pasamos al estudio de la empresa multinacional norteamericana donde, luego de definir lo que se entiende por esa forma de organización empresarial, examinamos algunos datos -

sobre su extraordinaria expansión y sus principales repercusiones en las relaciones internacionales contemporáneas, en especial la internacionalización de la vida económica y el desafío al concepto sobre el que se funda la actual estructura mundial, el concepto del Estado-nación.

Dentro de este mismo capítulo, dedicamos cuidado particular a la expansión de la empresa multinacional norteamericana en América Latina, así como a la descripción de los principales efectos de ese fenómeno. Cerramos el capítulo con el comentario de que sólo superando el sistema de producción y organización social actual, se encuentra una salida a las agudas contradicciones existentes en las sociedades latinoamericanas.

En el capítulo siguiente, enfocamos nuestra atención al análisis del concepto tradicional de grupo de presión. Dado que utilizar la categoría de los grupos de presión tal como se la ha elaborado en las sociedades industrializadas occidentales nos hubiera conducido a serias distorsiones, y nuestros esfuerzos hubieran sido muy infructuosos, nos vimos obligados a reformular algunos de sus postulados a la luz de la situación de dependencia reinante en América Latina. Para finalizar el tercer capítulo, presentamos una breve descripción de la empresa norteamericana como grupo de presión, y subrayamos las principales innovaciones en su conducta de acuerdo a su crecimiento y fortalecimiento y desarrollo, los cuales han hecho de las grandes empresas multinacionales grupos de presión muy poderosos por sí solas.

El siguiente capítulo estuvo asignado al reconocimiento general del escenario chileno. En un primer apartado, ilustramos la densa concentración de poder económico y la participación del capital extranjero privado en Chile, así como el papel del Estado en el proceso de industrialización chilena. En el segundo apartado, estudiamos las elecciones presidenciales de 1970 y las realizaciones más sobresalientes efectuadas por el gobierno triunfador durante los primeros meses de su gestión.

En el quinto capítulo, por último, presentamos sucintamente la historia de la ITT y su poderío económico; analizamos su intervención en Chile dentro de la oposición global a Allende, y juzgamos la efectividad de su acción.

Método

El marco teórico utilizado en esta tesis fue esencialmente el de las categorías de la dependencia y los grupos de presión.

Como se observa en el contenido de este trabajo, se manejan dos tipos de variables, que a su vez se subdividieron en -- dos cada una:

1. Variables externas

- a) La política oficial norteamericana
- b) Las empresas multinacionales norteamericanas

2. Variables internas

- a) Configuración de la estructura de Poder antes del triunfo de la Unidad Popular
- b) Cambios en el status quo provocados por el triunfo de la Unidad Popular.

Limitaciones

Es necesario señalar los límites generales de esta tesis:

1.- La referencia a la política exterior norteamericana hacia América Latina no significa que esta cuestión vaya a explorarse detalladamente, sino que sólo servirá de referencia para ubicar en el marco global de las relaciones internacionales la importancia de América Latina como zona de influencia primordial para Estados Unidos, así como para situar el momento histórico en que las empresas multinacionales asumen gran importancia en las relaciones Estados Unidos-América Latina.

2.- No se pretende estudiar la existencia y actuación de los grupos de presión norteamericanos sobre el gobierno de su país. Se partirá del hecho de que esos grupos existen y actúan

sobre Washington, y sólo al analizar la actuación de la ITT se hará breve alusión a este punto.

3.- El tema de las empresas multinacionales es tan extenso y complejo que requeriría más de una tesis enfocada directamente sobre él para proporcionar una visión más completa de lo que ellas son, lo que representan y qué perspectivas tienen. En nuestra investigación nos circunscribimos a las empresas norteamericanas, ya que son las más importantes en todo el mundo y en América Latina, para comprender a la ITT como miembro destacado de ese club.

4.- Con referencia a la categoría de la dependencia, debe precisarse que se inserta en la teoría más general del imperialismo, a la que a su vez amplía y reformula.^{6/} Por consiguiente, aunque la teoría del imperialismo no se estudia en toda su extensión, se sobreentiende su existencia, y en ella se localiza la categoría que sí se va a manejar específicamente en esta tesis, la categoría de la dependencia.

5.- Por último, debe reconocerse que el estudio de la intervención de la ITT no fue realizado con todo el material informativo que hubiera sido posible utilizar, como publicaciones periódicas chilenas y norteamericanas. La única justificación educible es la presión del tiempo. Sin embargo, consideramos que con mayor información ni la exposición del capítulo quinto, ni las conclusiones derivadas de él sufrirían gran alteración en su contenido o en su orientación.

NOTAS

- 1/ Marcos Kaplan, "Estado, dependencia externa y desarrollo en América Latina". en Theotonio Dos Santos et al., La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia (Lima: Francia co Moncloa Ed., 1969) pp. 163-64.
- 2/ Theotonio Dos Santos, "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina", en Helio Jaguaribe et. al., La dependencia político-económica de América Latina (México, D.F.: S. XXI Ed., 1970) pp. 180-84.
- 3/ Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, Dependencia y desarrollo en América Latina (Tercera edición, México, D.F.: S. - XXI Ed., 1971) p. 164.
- 4/ Id., p. 19
- 5/ Ibid., p. 20.
- 6/ Véase Theotonio Dos Santos, op.cit., pp. 176 y 228-29.

I. AMERICA LATINA EN LA POLITICA EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

A. La posición mundial de Estados Unidos. Importancia de América Latina como zona de influencia primordial.

En los años inmediatamente posteriores a las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial, ocurrió una cadena de hechos y -decisiones protagonizadas por los Estados Unidos y la Unión Soviética, que dieron origen a la época conocida como Guerra Fría: los sucesos de Praga, el Tratado de Bruselas en 1948, la proposición de la O.C.E.E. (Organización de Cooperación Económica - Europea y el Plan Marshall, la creación del Cominform, el Bloqueo de Berlín y el Puente Aéreo, la formación de la O.T.A.N.- (Organización del Tratado del Atlántico Norte), etc.^{1/}

La lucha trascendía el mero nivel militar y se trasladaba al ideológico: la imposición sobre el rival de la propia concepción del mundo y la forma de organizarlo. Empero, al no prevalecer ninguna parte, el mundo se vió dividido en dos enormes esferas de influencia, cada una encabezada por los principales entagonistas -Estados Unidos y la Unión Soviética- quienes trataron de consolidar y fortalecer su posición dentro de su propia esfera, así como la de ésta respecto a la del contrario.^{2/}

En el caso de la zona de influencia norteamericana, los - Estados Unidos emprendieron una política de compromisos globales como superpotencia. Ejemplos de ello son, en el plano económico, el Plan Marshall y el Programa del Punto IV; en el plano militar, la red de alianzas contra la "amenaza comunista": - el TIAR (Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca), la - OTAN, la OTSA (Organización del Tratado del Sureste de Asia, en inglés SEATO), el Tratado de ANZUS (Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos), la Organización del Tratado Central (CENTO en inglés), además de tratados bilaterales, entre otros, con Japón, Filipinas, Corea del Sur y Taiwán y varios países latinoamericanos.

Como consecuencia de estas políticas, se dió una mayor integración e interdependencia política, económica y militar entre los países de la esfera norteamericana, integración capitaneada e impulsada por Estados Unidos como centro hegemónico de poder y afianzada por su poderío militar.^{3/}

Por lo que se refiere a América Latina, si bien, sus relaciones con Estados Unidos se insertan en el marco general esbozado anteriormente, es imprescindible una evaluación particular. En efecto, uno de los rasgos más prominentes y constantes de las relaciones norteamericanas hacia América Latina ha sido el de considerar a ésta como una esfera de influencia especial. La expresión política de ello la encontramos ya en la Doctrina Monroe. La expresión económica vino lentamente - en comercio e inversiones a través del siglo XIX, se aceleró entre 1889 y 1939, y alcanzó su punto culminante después de la Segunda Guerra Mundial, con lo que desplazaron al Reino Unido de la posición preponderante que ocupaba en las economías latinoamericanas. Por último, la expresión estratégica, que emana también de la Doctrina Monroe, se continuó en el Corolario Roosevelt y alcanzó su materialización formal en el Tratado de Río en 1947.^{4/}

Como puede suponerse, al emerger Estados Unidos como una superpotencia sus intereses en América Latina adquirieron mayor relevancia y variedad y lo comprometieron más profunda y extensamente en el área, como puede apreciarse si consideramos los intereses de Estados Unidos bajo tres encabezados generales: intereses militares, intereses económicos e intereses políticos.

Primeramente, si se considera la seguridad en un sentido estrictamente militar, la sola proximidad geográfica con Estados Unidos hace estratégicamente vitales para éstos a América Latina y particularmente al Caribe. El Canal de Panamá, por ejemplo, cuya importancia se ha visto disminuída en esta época nuclear, sigue siendo de valor inapreciable para el trans-

porte de materias primas y de equipo militar. Así, como se mencionó líneas arriba, Estados Unidos promovió en el TIAR la institucionalización de un sistema de defensa para el hemisferio. Años más tarde, bajo el Programa de Seguridad Mutua para América Latina, doce países firmaron pactos de asistencia y defensa mutuas con Estados Unidos.^{5/} De ese modo, los Estados Unidos asumieron en América Latina un monopolio virtual en el entrenamiento de personal militar, venta de armas, otorgamiento de asistencia militar, posesión de bases y planeación de las esporádicas maniobras conjuntas. Como datos ilustrativos puede observarse que la ayuda militar total de Estados Unidos a América Latina en los años 1950-1965 ascendió a \$580'887,000 dls., mientras que las ventas directas de equipo militar totalizaron \$1'023,322,000.^{6/}

Respecto a los intereses económicos de Estados Unidos en América Latina, éstos pueden clasificarse en cuatro categorías principales: comercio, inversiones privadas, inversiones públicas en programas de asistencia económica bilateral e inversiones públicas en programas de asistencia económica internacional. Como ejemplo de la preponderancia de Estados Unidos como principal mercado y proveedor comercial para América Latina, así como su principal fuente de capital, examinemos las dos primeras categorías. Por lo que se refiere al Comercio, para 1966 la media de las exportaciones de América Latina sumadas que dependían del mercado norteamericano era de 39.8%.^{7/} Por lo que se refiere a la inversión privada, si examinamos la inversión directa que es la más importante, veremos que del total de la inversión directa en América Latina en 1966, alrededor de 14.400 millones de dólares, aproximadamente 11.470 millones correspondían al valor en libros de las inversiones directas norteamericanas, es decir, cerca del 80%.^{8/}

Por último, al estudiar los intereses políticos de Estados Unidos en el área, se percibe que son en su mayor parte intereses intangibles: que los países latinoamericanos estén

organizados en base a un sistema de producción similar al norteamericano y que sus gobiernos asuman posiciones filosóficas semejantes o, al menos, no antagónicas a las de Estados Unidos. Esto haría, por ejemplo, que los gobiernos latinoamericanos se asociaran con las políticas norteamericanas, tanto en los organismos internacionales (recordar que América Latina cuenta con el 17% aproximadamente del voto en la ONU y cerca de un 95% en la OEA), como en sus relaciones con países no aliados. Si bien esta subordinación ha evolucionado notoriamente en los últimos años, no se le puede ignorar por completo, y al menos subsiste el interés norteamericano de que los países latinoamericanos continúen organizados bajo un sistema de producción capitalista. Lo anterior nos lleva a concluir que no se puede separar tan esquemáticamente los intereses de Estados Unidos sobre el área, sino que éstos se encuentran complejamente entrelazados, por más que en determinadas ocasiones uno de ellos pueda aparecer como el más importante.^{9/} Así el surgimiento de un gobierno latinoamericano con posiciones antinorteamericanas podría afectar a los Estados Unidos no sólo políticamente, sino también económica y militarmente; el establecimiento de fuertes relaciones económicas por parte de un gobierno latinoamericano con un país no americano podría conducir a fricciones políticas y militares; y, finalmente, el otorgamiento de una base militar por parte de un país latinoamericano a la U.R.S.S. muy probablemente conduciría a serios enfrentamientos políticos y presiones económicas.

Ahora bien, un cambio de perspectiva en la presentación de los datos mencionados anteriormente es conveniente. Si se considera que la aportación de la asistencia militar norteamericana para América Latina en 1966 fue equivalente al 6.1% del total de la asistencia militar norteamericana al mundo;^{10/} que la proporción del comercio norteamericano con América Latina para 1966 fue cerca del 15% de su comercio mundial o el 13% para 1971;^{11/} y que en 1967 el porcentaje de la inversión

directa norteamericana en el área fue aproximadamente el 20% de su inversión externa total^{12/}, se aprecia la asimetría y desequilibrio de las relaciones Estados Unidos-América Latina, con el primero desempeñando un papel independiente y hegemónico, y la segunda en una situación dependiente y subordinada.

Cómo se llegó a este tipo de relaciones, qué características poseen, cómo se integra la situación actual en una visión histórica del subdesarrollo latinoamericano, son algunas de las preguntas a las que se intentará responder en el siguiente apartado.

B. La política exterior norteamericana hacia América Latina

Las relaciones entre Estados Unidos y América Latina se insertan en la historia del subdesarrollo latinoamericano que, a su vez, "es la historia del desarrollo del sistema capitalista mundial".^{13/} Esto es, para comprender la problemática del subdesarrollo latinoamericano se requiere el análisis, por supuesto que sea, de las situaciones históricas que explican cómo se vincularon las naciones latinoamericanas al sistema mundial de poder y a la economía internacional.^{14/}

América Latina se integró a la economía mundial en su fase de expansión mercantilista del siglo XVI bajo la hegemonía ibérica. Durante tres siglos se implantó una dependencia colonial, comercial-exportadora, en la cual el capital comercial y financiero, aliado del Estado colonialista, dominaba las relaciones económicas en las economías europeas y coloniales a través del monopolio colonial de las tierras, minas y mano de obra (servil o esclava) en los países colonizados.^{15/} En líneas generales, éstos se relacionaban con las metrópolis bajo una de las siguientes formas, derivadas según la división del trabajo entre centro y periferia:^{16/} las colonias de población, las colonias de explotación y las reservas territoriales prae

ticamente inexploradas.^{17/}

Para fines del siglo XVIII era evidente que Portugal y España estaban siendo dominados económicamente por Gran Bretaña: la ruptura del monopolio colonial ibérico se imponía como una necesidad. Así se desencadenó el proceso de la independencia política, mismo que se extendió hasta el final del primer cuarto del siglo XIX.^{18/} A continuación, la ruptura del pacto colonial y la formación de los Estados nacionales implicaron un nuevo modo de ordenación de la economía y de la sociedad local en América Latina: las vinculaciones externas se orientaron en dirección a los nuevos centros hegemónicos -Gran Bretaña de un modo especial- e internamente se constituyó un sistema de alianzas entre los grupos que controlaban el sector productivo-exportador y las oligarquías locales no directamente integradas a ese sistema productivo. En líneas generales, el nuevo modo de ordenación se realizó en dos formas: las economías con control nacional del sistema productivo y las economías de enclave, ya minero, ya de plantación.^{19/} Pasemos ahora al tema específico de este apartado.

La política exterior norteamericana hacia América Latina se puede clasificar de acuerdo a una sucesión de ciclos.^{20/}

La independencia latinoamericana.- El interés de Estados Unidos por la región, incluso antes de la independencia de las Trece Colonias, se remonta al período colonial, y se explica -- por las transacciones comerciales de sus mercados, sobre todo en la zona del Caribe, desde la primera mitad del siglo XVIII. Obviamente, cuando América Latina inició su lucha de independencia, los Estados Unidos observaron atentamente el proceso y proporcionaron ayuda y apoyo no oficial.

Para 1823, se produjo la declaración del Presidente Monroe predicando la existencia de un sistema americano separado de Europa. Sin embargo, los Estados Unidos no asumieron esa posi

ción para iniciar la cooperación interamericana, sino exclusivamente a nombre de sus propios intereses.^{21/} Empero, ante las numerosas intervenciones europeas en países latinoamericanos, a lo largo del siglo XIX sin que los Estados Unidos hicieran algo por evitarlas, el mensaje de Monroe debe considerarse más bien como un "pensamiento lleno de deseos" que como una doctrina que señalara una pauta de acción, lo que no parece las implicaciones políticas que dicha declaración encerraba a largo plazo.

Consolidación interna.— Las dos décadas que siguieron al mensaje de Monroe trajeron pocos incidentes en las relaciones entre los Estados Unidos y los nuevos países latinoamericanos. Fue éste un período en el que los primeros estuvieron ocupados con sus enormes problemas de expansión y desarrollo internos: organización y colonización de su vasto territorio, arreglos gubernamentales y administrativos, apaciguamiento de la pugna entre el Noreste industrializado y el Oeste agrícola, y búsqueda de solución al enfrentamiento entre el Sur esclavista y el Norte abolicionista. El proceso de expansión y desarrollo internos, sin embargo, no impidió que los comerciantes norteamericanos ampliaran sus actividades en los países del Sur, una vez libres de la interferencia española.

Entre tanto, en América Latina prosiguió el proceso de reorientación de los lazos políticos y económicos hacia la nueva metrópoli, Gran Bretaña, y de rescomodo interno. Para esto fue necesario que el sector de la burguesía latinoamericana más ligado a la producción y comercialización de materias primas lograra imponerse política y militarmente sobre el sector más industrial y por ende más "nacionalista" de la burguesía, objetivo conseguido a través de un período de guerras civiles.^{22/}

Era del destino manifiesto.^{23/} Después del período de relativa quietud de 1823-1844, se inició un nuevo ciclo que —

abarcó hasta el estallido de la Guerra Civil norteamericana en 1861. Durante esta etapa, Estados Unidos llevó a cabo la guerra con México (1846-48); firmó un tratado con Colombia y adquirió un asiento en el Istmo de Panamá (1846); concluyó otro tratado con Gran Bretaña, el Tratado Clayton-Bulwer para limitar la influencia de cada país sobre el Istmo y cooperar en la construcción de cualquier canal futuro (1850); algunos aventureros norteamericanos emprendieron luchas de conquista en Baja California (México), Guatemala, Honduras y Cuba; y, finalmente, el gobierno norteamericano comenzó a ejercer fuertes presiones sobre España para la venta de Cuba.

Reconstrucción y fortalecimiento.- El impulso expansionista norteamericano en América Latina se vió frenado por la Guerra Civil, la reconstrucción del Sur, la expansión en el Oeste y la industrialización del Este. Esta etapa coincide aproximadamente con las reformas liberales en América Latina que no fueron meramente el resultado del esclarecimiento ideológico precedente de la metrópoli, sino también de los intereses económicos de la burguesía exportadora, sobre todo de productos agrícolas.^{24/}

Imperialismo.- Durante el último cuarto del siglo XIX se hacen sentir ciertos cambios en el capitalismo mundial, con la consecuencia de que nuevas potencias se proyectan hacia el exterior, sobre todo Alemania y Estados Unidos. Estos últimos, una vez reconstruido el Sur y desaparecida la última frontera, y una vez el complejo manufacturero y financiero del Este estuvo dotado con capacidad suficiente no sólo para satisfacer las necesidades domésticas, sino también para producir un excedente para exportación, empezaron a desarrollar una política propia en la región latinoamericana que chocó muchas veces con los intereses británicos.^{25/}

En América Latina, por su parte, se presentó una transformación relacionada con las nuevas condiciones mundiales. Como

producto de los cambios efectuados durante las guerras civiles y las reformas liberales se creó una mayor fuerza ociosa de — trabajo agrícola — pues el ataque a la propiedad corporativa (e clestidtica o indígena) dio paso al latifundio exportador—, y los gobiernos latinoamericanos dependientes de la metrópoli — abrieron las puertas no sólo al comercio, sino a las nuevas — formas de inversión del capital público y privado, el que rápidamente tomó ventaja de la situación, permeó toda la economía dependiente y la incorporó al sistema imperialista.^{26/}

En América Latina, por consiguiente, se consolidó una dependencia de tipo financiero-industrial, caracterizada por el dominio del gran capital en los centros hegemónicos y su expansión hacia el exterior para invertir en la producción de — materias primas y productos agrícolas consumidos en los centros hegemónicos.^{27/}

En el transcurso de esta nueva situación se fueron originando cambios en la estructura social ya que la misma economía exportadora creó las bases para que en la dinámica social y política empezaran a hacerse presentes, además de los sectores sociales que hicieron posible el sistema exportador, también los sectores imprecisamente llamados medios.^{28/}

Los cambios de "el período de transición", como llaman — Cardoso y Faletto a esta época, dependieron de las formas peculiares en las que se organizó el sistema exportador y varían históricamente en cada país de origen.

Ahora bien, ¿cómo se desarrollaron las relaciones de Estados Unidos con América Latina durante esta época?

El surgimiento de Estados Unidos como potencia mundial tuvo profundas repercusiones en América Latina. En 1889, el gobierno norteamericano enarboló la bandera del Panamericanismo envuelto en altos ideales de cooperación y amistad. Sin embargo, lo que realmente pretendían era "adquirir ventajas comer-

ciales y financieras de un movimiento semejante, así como reforzar su exclusiva zona de influencia política y estratégica"^{29/}

En 1895, el episodio de la frontera venezolana con la Guayana Británica en el que los Estados Unidos pidieron que la Gran Bretaña sometiera el caso a arbitraje, marcó un indicio de la confianza norteamericana en su propia pujanza y de la intención de llevar a cabo lo anunciado décadas antes por el Presidente Monroe. Pocos años después, en 1898, la guerra con España señaló un nuevo paso hacia la afirmación de su status de gran potencia y trajo consigo la determinación de los Estados Unidos de vigilar más cuidadosamente el orden interno de América Latina, sentimiento cuya primera medida fue la anexión de Puerto Rico y el establecimiento de un protectorado sobre Cuba. Por último, los Estados Unidos obtuvieron la aceptación de que su opinión en los asuntos latinoamericanos era la que debía prevalecer por encima de la de cualquier otra potencia europea, al inducir a Gran Bretaña a seguir la línea política que el Presidente Wilson había adoptado hacia el reconocimiento del gobierno del Presidente Huerta de México.^{30/}

Pronto se pasó de una política de "Hands off" para Europa, a otra de "Hands on" para Estados Unidos, cambio expresado en el Corolario Roosevelt a la Doctrina Monroe.^{31/} De ese modo, los compromisos contraídos con Cuba bajo la Enmienda Platt se fueron extendiendo a otros países del Caribe -Cuba, Panamá, Nicaragua, Haití y la República Dominicana-, los cuales fueron incorporados al sistema de protectorados.^{32/}

Lo que subyacía bajo esta política era el temor del gobierno norteamericano de que la inestabilidad política y el endeudamiento crónico de los países del Caribe trajeran la intervención de una potencia europea, sobre todo Alemania durante la Primera Guerra Mundial, y se penetrara en lo que él consideraba como su esfera de influencia. Así se encontró más y más involucrado en la política interna de la región: sé

lo en el área del Caribe, las fuerzas armadas norteamericanas penetraron no menos de veinte veces separadas entre 1898 y 1920.^{33/}

Al mismo tiempo, el gobierno norteamericano alentó a sus inversionistas a invertir en el área y competir con el capital europeo. En un corto tiempo, sin embargo, los Estados Unidos se encontraron ocupando varios países con sus tropas, negociando entre facciones rivales, interviniendo en las elecciones internas y ofreciendo ayuda militar a dirigentes locales, todo en su intento por solucionar los problemas del área y por proteger sus intereses en ellas.^{±/} Un ejemplo claro de la variedad de presiones e intervención descritas lo constituyó la política norteamericana hacia México con motivo de la Revolución y la cadena de acontecimientos que la siguieron.^{34/}

Aislacionismo.- Para principios de la década de 1920, la amenaza de intervención europea había disminuido y dentro de Estados Unidos empezaba a florecer el espíritu aislacionista. Además, sus políticas en América Latina sólo habían agudizado la hostilidad contra ellos. Por todo esto, los Estados Unidos emprendieron la tarea de liquidar sus protectorados y, sin renunciar al derecho de intervención, buscaron otros modos de mantener su influencia en la zona.

Por lo que se refiere al sistema interamericano, siguió sin rendir grandes logros, lo que es comprensible dado que la posición dominante de Estados Unidos aseguraba que las conferencias no trataran los asuntos políticos importantes del hemisferio, mientras al mismo tiempo sus propias intervenciones causaban creciente resentimiento.

^{±/} Los nombres con que se han bautizado las sucesivas formulaciones de la diplomacia norteamericana hacia América Latina en esta época sugieren la característica principal de las intervenciones norteamericanas: "Diplomacia del Gran Garrote", "Diplomacia del Dólar" y "Diplomacia Moral".

Así pues, no extraña que todos los esfuerzos latinoamericanos para modificar la composición del Consejo de Gobierno - de la Unión Panamericana y obtener de los Estados Unidos una promesa de no intervención se hayan estrellado ante la actitud negativa de éstos.^{35/}

Política del Buen Vecino.- La era de la política del "Buen Vecino" comprende los últimos años de la década de 1920, toda la década de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial. En 1933, la llegada de Franklin Roosevelt trajo consigo una nueva promesa de no intervención militar.^{36/} La nueva orientación no hizo sino continuar la conducta de no intervención seguida por Coolidge y Hoover desde 1927, cuando la intervención norteamericana en Nicaragua para impedir el triunfo de los Liberales implicó no sólo la participación activa en la guerra civil, sino también un peligro de guerra con México.^{37/}

En la adopción de la nueva política influyeron, tanto el convencimiento de que las medidas seguidas anteriormente ya no eran operantes, pues representaban un instrumento demasiado inflexible ante la inexistencia de amenazas de otras potencias y ante la falta de apoyo interno por el sentimiento de aislacionismo creciente, como la profunda crisis económica mundial que reforzó el espíritu de atención hacia los propios problemas.

Asimismo, a medida que se percibía la probabilidad de una nueva guerra en Europa, el gobierno norteamericano volvió a -- pensar seriamente en la importancia de América Latina para su seguridad militar, y empezó a requerir mayor cooperación de los gobiernos latinoamericanos, cosa que hubiera sido imposible de obtener si se hubiera continuado con la política de intervención.

Había dos razones principales para el interés de Estados Unidos en la cooperación con América Latina. La primera, que hubiera una invasión militar, temor que desapareció al avanzar la guerra. La segunda razón era la dependencia del esfuerzo

bélico norteamericano de las materias primas norteamericanas. Además, si Alemania llegara a conquistar Europa definitiva -- mente, podría adquirir gran influencia sobre América Latina al ofrecer un amplio mercado para sus exportaciones, y capital -- público y privado junto con asistencia militar.

La respuesta norteamericana a esta situación fue la de -- lanzar un programa de asistencia pública para América Latina, y así promover la producción de materias primas estratégicas, impedir la entrada de capital alemán e incluso cooperar indirectamente en el logro de mejores condiciones económicas, lo que reduciría el riesgo de inestabilidad política.^{38/} La coo peración abarcó también la esfera diplomática: declaración de neutralidad de las veintidós repúblicas americanas después de la invasión de Polonia; declaración de defensa colectiva después del ataque a Pearl Harbour; recomendación para romper re laciones con las potencias del Eje en 1942...

La búsqueda del apoyo latinoamericano hizo que los Estados Unidos adoptaran una conducta acomodaticia y flexible en unos casos, coercitiva y amenazante en otros. Ejemplo del pri mer caso lo proporciona la política de cooperación con México, a pesar de que meses antes las relaciones entre ambos países estaban en estado muy tenso a causa, principalmente, de la ex propiación petrolera. La segunda situación es ejemplificada por las fricciones entre Argentina y los Estados Unidos a lo largo de la guerra. Incluso la ruptura de relaciones diplomá ticas entre Argentina y los países del Eje llevada a cabo ha gta 1944, tuvo que ir precedida de varias presiones directas -- del gobierno norteamericano.^{39/}

Post-guerra: abandono relativo. -- Como un resultado de la guerra, los Estados Unidos adquirieron por primera vez, un vir tual monopolio de influencia sobre América Latina. Esta depen día de aquéllos para casi toda su asistencia y asesoramiento -- militares, así como para capital y mercados. Por consiguien --

te, en los años de la post-guerra se consolidó un nuevo tipo de dependencia que se caracterizó básicamente por el dominio tecnológico industrial de las empresas multinacionales que pasaron a invertir en las industrias destinadas al mercado interno de los países latinoamericanos.^{40/} Dentro de esta fase es posible distinguir dos etapas: la primera, está señalada principalmente por la consolidación del mercado interno; la segunda, por la internacionalización del mismo.^{41/}

La primera etapa se distingue por la búsqueda latinoamericana del llamado "desarrollo hacia adentro", esto es, el proceso que encontró sus raíces en la política de sustitución de importaciones iniciada antes de la Segunda Guerra, y acentuada durante ésta, y manifestada en su plenitud durante la década 1950-1960. De ese modo se dió un doble movimiento convergente; por una parte, el sector privado se expandió y la burguesía industrial se robusteció; por otra, se crearon nuevas áreas de inversión concentradas alrededor de la "industria básica" y de las obras de infraestructura, en donde fue acentuada la participación estatal, todo lo cual facilitó la "presencia de las masas".^{42/} Esta etapa de consolidación del mercado interno se llevó a cabo en los distintos países -fueran éstos de economía de enclave o con producción controlada por grupos nacionales- según una de las siguientes formas generales: industrialización "liberal", industrialización "nacional-populista" o industrialización orientada por un "Estado desarrollista".^{43/}

Por lo que se refiere a los Estados Unidos, éstos emergieron de la guerra como una superpotencia, centro hegemónico del mundo capitalista, y con una red de intereses y compromisos muy vasta y compleja. En el clima de cooperación de la guerra había sido difícil separar los intereses norteamericanos de los latinoamericanos, pero una vez terminadas las hostilidades, los Estados Unidos estuvieron más interesados en su política -

contra el comunismo que en los problemas de los países subdesarrollados. Con el equilibrio del sistema interamericano inclinado a su favor al constituirse en el centro hegemónico del hemisferio, la magnitud de la influencia de los Estados Unidos en América Latina era tal, que no vieron la necesidad de continuar las medidas de cooperación mutuas con sus vecinos. La Unión Soviética nunca había tenido fuertes lazos económicos, políticos o militares con las élites gubernamentales latinoamericanas, y no parecía tener tampoco los recursos para competir con los Estados Unidos en la región. El regreso al uso de la inversión privada para servir los intereses de la política exterior norteamericana no fue más que una decisión lógica, complementada por la relativa escasez de fondos públicos que se encontraban empeñados en otras áreas del mundo.

Durante la administración del Presidente Truman, la concepción de los intereses de Estados Unidos incluía el que el Banco de Exportaciones e Importaciones (Eximbank), el Banco Mundial y los inversionistas privados deberían proveer el capital que América Latina requiriera. El Punto IV del Acta para el Desarrollo Internacional no cambió los términos anteriores, puesto que enfatizó que el capital público no debería suplantar al capital privado y los Estados participantes deberían crear condiciones favorables para la inversión privada.^{44/}

Con el cambio de gobierno en Estados Unidos, la tendencia precedente se acentuó. En realidad, la política económica norteamericana hacia América Latina sólo se vio complementada por la Ley 480 sobre excedentes agrícolas y el mayor énfasis en el Banco Mundial para proveer crédito a la empresa privada a través de la Corporación Internacional de Finanzas.

El relativo desinterés norteamericano sobre América Latina únicamente se vio interrumpido en 1954, con la intensa actividad diplomática a varios niveles que rodeó el golpe patrocinado por los Estados Unidos contra el gobierno reformista del Presidente Arbenz de Guatemala,^{45/} y a partir de 1958, en

te el descontento latinoamericano por el estancamiento económico y ante los acontecimientos de la Revolución Cubana.

Con motivo del golpe guatemalteco surgió muy claramente el concepto de reciprocidad en las relaciones entre Estados Unidos y América Latina: ayuda económica como el precio del apoyo político,^{46/} concepto expresado en la anuencia norteamericana a la celebración de la Conferencia de Río de Janeiro en 1954 para tratar problemas económicos, a cambio del apoyo latinoamericano en la Conferencia de Caracas.

A principios de 1958, empezaron a desarrollarse tres clases de respuestas a las presiones latinoamericanas: apoyar un acuerdo internacional del café, crear un Banco Interamericano de Desarrollo y utilizar fondos norteamericanos para financiar proyectos de vivienda y reforma agraria. Además, se sometió a estudio la Operación Pan América propuesta por el Presidente Kubitshchek a fines de 1958. Estas soluciones, sin embargo, no dejaban de ser limitadas y superficiales, lo que cambió notoriamente con la radicalización de la Revolución Cubana ante la intransigencia norteamericana, cuando los Estados Unidos percibieron una nueva amenaza a su seguridad nacional,^{47/} en cuya evaluación coincidieron numerosos gobiernos latinoamericanos, lo que nos habla del grado de influencia que había logrado aquéllos sobre éstos.

Respuesta a la Revolución Cubana.- Las innovaciones introducidas por el gobierno norteamericano para contrarrestar los efectos "nocivos" de la Revolución Cubana son ampliamente conocidas: la Alianza para el Progreso,^{48/} el Programa de Contra-insurgencia Cívica, los intentos de identificación con regímenes progresistas, la manipulación de la OEA (Organización de Estados Americanos), etc. El espíritu de la "Nueva Frontera"; sin embargo, no impidió la aventura de Playa Girón ni que a partir de 1962 se fuera olvidando el apoyo a regímenes democráticos para volver al pragmatismo de la ayuda y, de juzgar-

se necesaria, la intervención militares. Así se llegó a la invasión de la República Dominicana, episodio que hizo temer un renacimiento de la práctica de intervención de décadas anteriores. Estas medidas extremas, sin embargo, no se hicieron necesarias ante los mejores resultados del método seguido en -- otros países, tipificados por el caso de Brasil, donde fuertes cantidades de ayuda militar, inversión privada y apoyo al régimen autoritario han sido suficientes para controlar los intentos de alterar el status quo más allá del límite tolerado por los Estados Unidos.^{49/}

La década de los años sesenta está caracterizada por la acentuación de la dominación de Estados Unidos dentro de América Latina, lo que consolidó la internacionalización del mercado interno, segunda etapa de la nueva dependencia a partir de la Segunda Guerra. Tal proceso ocurrió cuando en las economías latinoamericanas se organizó la producción industrial de los sectores dinámicos de la economía moderna, y se reorganizó la antigua producción industrial a partir de las nuevas técnicas productivas.^{50/} Consecuentemente, se intentó ordenar el sistema político y social de acuerdo a los nuevos ejes que expresaran la vinculación entre el sector productivo orientado hacia el mercado interno y las economías externas dominantes.^{51/}

Ante estas condiciones, el gobierno norteamericano, que en tiempos normales raramente ha requerido de los países de América Latina más de lo que podría obtener por medio de las actividades privadas de sus ciudadanos, volvió a su costumbre tradicional. De ese modo, en 1967 el Presidente Johnson viajó a Punta del Este para alentar abiertamente la integración latinoamericana, la cual ofrecía magníficas perspectivas de beneficios para los empresarios norteamericanos y debería reemplazar la reforma agraria y otras reformas previamente propuestas por la Alianza para el Progreso.^{52/}

Vuelta al abandono relativo.- Con la llegada de Nixon a la Casa Blanca, la tendencia apuntada líneas arriba se afianzó más firmemente: el temor a la Revolución Cubana había pasado, se abandonó finalmente a la Alianza para el Progreso y el énfasis en la inversión privada fue un tema recurrente en las declaraciones oficiales norteamericanas.^{53/}

En el marco descrito, no extraña un documento como el -- Memorandum Plank en el que, detrás de las palabras que señalan lo innecesario de la reformulación de la política norteamericana hacia América Latina, se percibe la confianza en que la magnitud de los lazos de dependencia existentes es tal, que la misma evolución de ellos llevará al automantenimiento de la preponderancia norteamericana en el área, de la "relación especial" de la dependencia.

Consideraciones finales.- Es innegable que a través de las altas y bajas de los ciclos estudiados, se aprecia fácilmente una tendencia a largo plazo de penetración e involucramiento siempre crecientes, acentuados particularmente en los momentos en que los Estados Unidos han creído percibir una seria amenaza extracontinental a sus intereses. El estado de las relaciones norteamericanas con América Latina, sin embargo, no es tan armonioso o estable como podría desprenderse -- del comentario de Plank, ya que existen varias cuestiones espinosas, tanto desde un punto de vista general, como en relación con algunos gobiernos en particular. Ejemplo de las primeras son el agudo carácter del predominio tecnológico, industrial, comercial y financiero de Estados Unidos, así como el uso de su enorme influencia, lo que incluso ha provocado protestas de los grupos dominantes latinoamericanos, sus aliados en el mantenimiento de las relaciones de dependencia; ejemplo de las segundas son, entre otros, los casos de Cuba y Chile.

Que es urgente una reformulación de la política norteamericana hacia América Latina es aceptado aún por el candidato

demócrata a la presidencia^{54/} y su equipo, quienes, entre otras reformas, han señalado como muy importante la necesidad de poner fin a la protección a las empresas norteamericanas, a las que se les ha permitido hasta "tener mano libre para influir en la política de los Estados Unidos hacia América Latinas".^{55/} Para poder comprender la razón y el trasfondo de estas declaraciones, que no hacen sino reflejar el papel del principal instrumento en la consolidación de la dependencia actual de América Latina respecto a Estados Unidos, la Empresa Multinacional, se hace indispensable estudiar a ésta con mayor detenimiento, tarea que se realizará en el siguiente capítulo.

NOTAS

Capítulo I

- 1/ Pueden encontrarse sugestivas consideraciones en John Lukacs, Historia de la Guerra Fría (México, D.F.: Ed. Herrero, - 1961); Marshall Shulman, Beyond the Cold War (New Haven, - N.J.: Yale University Press, 1966); y Erik Hoffmann and -- Frederic J. Floron Jr. (eds.) The Conduct of Soviet Foreign Policy (Chicago: Alchue-Atherton, 1971) en la Parte IV que incluye interesantes artículos sobre la Guerra Fría.
- 2/ Esta época se identifica con el surgimiento de un sistema - bipolar laxo.
El autor con el que más se asocia la formulación de - este enfoque es Morton Kaplan. Véase su System and Process in International Politics (New York: John Wiley and Sons, Inc., 1967), así como "The Systems Approach to International Politics" en Morton Kaplan (ed.) New Approaches to International Relations (New York: St. Martin's Press, 1968) - pp. 381-404.
- 3/ Ruy Mauro Marini, Subdesarrollo y revolución, segunda edición; (México, D.F.: Siglo XXI Editores, 1970) p. 9.
- 4/ Edwin Lieuwen, United States Policy in Latin America (Fifth printing; New York: Praeger Publishers, 1970) p. 127.
Véase también Hubert Herring, A History of Latin - America (Third Edition; New York: Alfred A. Knopf, 1968) pp. 902-13.
- 5/ Edwin Lieuwen, The United States and the Challenge to Security in Latin America (Columbus, Ohio: The Ohio State University Press, 1966) p. 36 donde se tabulan los arreglos militares bilaterales de Estados Unidos con países latinoamericanos hasta 1965.
- 6/ Lieuwen, The United States and the Challenge..., op.cit., p. 15 presenta la cifra total desglosada por países. Pueden - compararse con las cifras que para 1950-64 proporcionan - Willard Barber and C.N. Ronning, Internal Security and - Military Power; Counter-insurgency and Civic Action in Latin America (Columbus: Ohio State University Press, 1966) p. 36.

- 7/ Consúltense cifras y tantos por ciento por países, así como la presentación de la media mencionada en Mario Ojeda Gómez, "El perfil internacional de México en 1980" en Varios, El perfil de México en 1980 (México, D.F.: Siglo XXI, Ed., 1972) pp. 304.
- 8/ Orlando Caputo y Roberto Pizarro, Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales (Santiago de Chile: Publicaciones del CESO, 1970 p. 292.
- 9/ Sobre el entrelazamiento de los intereses norteamericanos en América Latina véase a Octavio Ianni, Imperialismo y cultura de la violencia en América Latina (México, D.F.: Siglo XXI, Ed., 1970) pp. 20-33.
- 10/ Lieuwen, The United States and the Challenge..., op.cit., p. 15.
- 11/ Porcentajes calculados en base a datos tomados de Survey of Current Business de abril de 1966 y 1972.
- 12/ Calculado en base a cifras de Caputo y Pizarro, op.cit., p. 318 y de Raymond Vernon, Multinational Enterprise and National Security (London: The Institute for Strategic Studies, 1971) p. 22. Ambas cifras están basadas en datos tomados de Survey of Current Business. Véanse también los cuadros IV-12 y IV-13 del libro de Orlando Caputo y Roberto Pizarro, op.cit., pp. 298-9.
- 13/ Ruy Mauro Marini, Subdesarrollo
- 14/ Fernando Cardoso y Enzo Faletto, Dependencia y desarrollo en América Latina (Tercera edición; México, D.F.: S. XXI - Eas., 1971) p. 40.
- 15/ Theotónio Dos Santos, Dependencia y cambio social (Santiago: Centro de Estudios Socioeconómicos, 1970) p. 54.
De gran utilidad para un estudio más amplio y con referencia a países en particular, tanto para la época colonial como para épocas posteriores, es el libro de Tulio Halperin, Historia contemporánea de América Latina (Segunda edición; Madrid: Alianza Editorial, 1970). Véase también de André Gunder Frank, Lumpenburguesía: lumpendesarrollo (México, D.F.: Editorial ERA, 1971).
Sobre las funciones económicas de las colonias y, en general, de la economía latinoamericana hasta nuestros días, consúltense Celso Furtado, La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana (México, D.F.: S. XXI Eds., 1969).

- 16/ Centro y periferia son nociones que hacen referencia a - "las funciones que cumplen las economías subdesarrolladas en el mercado mundial". Véase Cardoso y Faletto, op. cit., p. 25.
- 17/ Id., p. 40.
- 18/ Marini, op. cit., p. 3; Halperin, op. cit., pp. 74-133.
- 19/ Los diversos modos de ordenación los estudian Cardoso y Faletto, op. cit., pp. 42-53.
- 20/ El establecimiento de los ciclos sigue en líneas generales la división de Lieuwen, U.S. policy ..., op. cit., pp. 134-135.
- 21/ Gordon Connell-Smith, The Interamerican System (London: Oxford University Press, 1966) pp. 2-5.
- 22/ Frank, Lumpenburguesía..., op. cit., pp. 24-5, 61-71.
- 23/ Lieuwen, U.S. policy..., pp. 20-28
- 24/ Frank, op. cit., pp. 72-75.
- 25/ Marini, op. cit., pp. 4-10.
- 26/ Frank, op. cit., pp. 76-78.
- Empleamos el término "imperialista" dentro de lo que Lenin entiende por Imperialismo:
- el capitalismo en la fase de desarrollo en que ha tomado la dominación de los monopolios y del capital financiero, ha adquirido señalada importancia la exportación de capitales, ha empezado el reparto del mundo por los trusts internacionales y ha terminado el reparto de toda la tierra entre los países capitalistas más importantes. Véase "El imperialismo, fase superior del capitalismo". - en V.I. Lenin, Obras escogidas (Moscú: Ed. Progreso, 1969) p. 238.
- El modo de incorporación de América Latina al sistema imperialista, empero, no implicó el mismo procedimiento que el empleado en, por ejemplo, las colonias europeas en África, donde hubo necesidad del establecimiento de un aparato administrativo-militar más complejo. Aunque los efectos de la incorporación al sistema imperialista sean similares, deben buscarse diferencias como la anterior para apreciar importantes matices de cada región o país en particular.

Una aclaración se impone. Los cambios ocurridos en este siglo en las relaciones internacionales (por ejemplo las dos guerras mundiales, el surgimiento de Estados Unidos como país hegemónico del mundo capitalista y la Unión Soviética como principal país socialista, el proceso de descolonización, etc.) nos impiden considerar al imperialismo exactamente del mismo modo que a principios de siglo, puesto que en su evolución ha habido cambios muy importantes, entre otros la acentuación del proceso de concentración y centralización del capital y el surgimiento de las poderosas empresas multinacionales que han adquirido un gran control sobre la investigación y la aplicación de tecnologías altamente desarrolladas.

Por consiguiente, se hace indispensable considerar estas modificaciones al abordar el estudio del imperialismo en nuestros días, aunque sus rasgos esenciales continúan siendo los presentados por Marx y los marxistas clásicos (Lenin, Bujarin, Rosa Luxemburgo). Sobre este punto véase una brillante síntesis de las principales ideas de estos autores sobre el imperialismo, así como un intento de estudiar éste a la luz de los cambios citados, en Caputo y Pizarro, op.cit., pp. 147-264.

- 27/ Theotónio Dos Santos, Dependencia y cambio social, op.cit. p. 54.
- 28/ Cardoso y Faletto, op.cit., pp. 54-55.
- 29/ Lieuwen, U.S. policy, op.cit. p. 129.
- 30/ Véase sobre este punto a Berta Ulloa, La revolución intervenida. Relaciones diplomáticas entre México y Estados Unidos (1914-1917) (México, D.F.: El Colegio de México, 1971) pp. 127-135.
- 31/ Léase el Corolario Roosevelt y el ambiente en que surgió en Hubert Herring, op.cit., pp. 911-12.
- 32/ Una breve descripción de las relaciones de Estados Unidos con sus protectorados se encuentra en Lieuwen, U.S. policy..., pp. 35-48.
- 33/ Bryce Wood, The Making of the Good Neighbour Policy (New York: W.W. Norton and Co. Inc., 1967) p. 5.
- 34/ Un buen estudio de las relaciones de Estados Unidos y México durante este período se encuentra en Berta Ulloa, op.cit.; véase también el interesante libro de Lorenzo Meyer,

México y Estados Unidos en el conflicto petrolero (1917-1942) (México, D.F.: El Colegio de México, 1968).

- 35/ Connell-Smith, op.cit., p. 20.
- 36/ Id., pp. 20-21. El compromiso de no intervención dentro del sistema interamericano se encuentra en la misma obra pp. 75-109.
- 37/ Bryce Wood, op.cit., pp. 13-47. Se puede decir que este libro es uno de los mejores sobre el período de la política del "Buen Vecino". Puede consultarse para ampliar la información dada en el texto principal.
- 38/ Harrison Wagner, U.S. Policy toward Latin America (Stanford: Stanford University Press, 1970) p. 15.
- 39/ Herring, op.cit., pp. 915-18.
- 40/ Theotónio Dos Santos, Dependencia y cambio social, op.cit., p. 54.
- 41/ Cardoso y Faletto, pp. 102-3 y 130-38.
- 42/ Id., p. 103.
- 43/ Ibid., pp. 108-9.
- 44/ Wagner, op.cit., pp. 91-118.
Véase también Manuel Espinoza García, La política económica de los Estados Unidos hacia América Latina entre 1945 y 1961 (La Habana: Casa de las Américas, 1971) pp. 74-93.
- 45/ El caso de Guatemala se encuentra estudiado en Connell-Smith, op.cit., pp. 229-240.
- 46/ Id., p. 23. El acuerdo tácito de ayuda económica a cambio de apoyo político se refiere tanto a nivel regional como a nivel de cada país. Este último caso es claro en Guatemala, en 1954, donde el gobierno norteamericano otorgó generosa ayuda a Castillo Armas, sucesor de Arbenz, quien devolvió a la United Fruit Company las tierras expropiadas por Arbenz.
- 47/ El concepto de "seguridad nacional" es muy vago e impreciso, y muchas veces se identifica con el de "interés nacional". Dentro de dichos conceptos cabe desde proteger las

instituciones norteamericanas de una amenaza vital, hasta evitar excesos de la inflación, tener una economía civil próspera, tener aliados poderosos, preservar el acceso libre a las vías de comunicación y las fuentes de materias primas estratégicas, proteger la seguridad y propiedad de los norteamericanos en el exterior... En resumen, una lista interminable de intereses que ni sumados darían la dimensión completa de lo que esos conceptos tan amplios implican. Para una discusión véanse ensayos de Morgenthau, Hoffmann, Kaplan, Burton Marshall y Wolfers en Harry Howe Ransom (ed.) An American Foreign Policy Reader (New York: Thomas Y. Crowell Co., 1965) pp. 9-53.

48/ Una excelente y concisa evaluación crítica de la ALPRO se encuentra en Eduardo L. Suárez, "Nueva actitud de América Latina hacia Estados Unidos: el Consenso de Viña del Mar" en Foro Internacional, X, 4 (abril-junio 1970) pp. 237-47.

Véase también Abraham Lowenthal, "La Alianza para el Progreso en perspectiva. Hacia mejores políticas norteamericanas para la década de 1970", Foro Internacional, X, 3 (enero-marzo 1970) pp. 392-406.

49/ El caso de Brasil está muy bien estudiado en Marini, en los capítulos II y III de Subdesarrollo ..., op.cit., véase también el estudio de Theotônio Dos Santos "El nuevo carácter de la dependencia" en Theotônio Dos Santos, et al., La crisis del desarrollo y la nueva dependencia (Lima: Francisco Moncola Ed., 1969) pp. 34-127.

50/ Cardoso y Faletto, op.cit., pp. 147-8.

51/ Id., p. 130.

52/ Frank, op.cit., p. 140.

53/ Buen ejemplo del llamado a América Latina para aprovechar la inversión privada norteamericana lo constituye el Informe Rockefeller, que además refleja claramente las tendencias de la política norteamericana hacia América Latina durante esta fase. El texto y un análisis de su contenido en tres comentarios (César Sepúlveda, Mario Ojeda y Luis M. Szekely) se encuentra en el número 3 de Foro Internacional citado en la nota 31.

54/ Excélsior, 6 de junio de 1972.

55/ Excélsior, 22 de junio de 1972.

II. LA EMPRESA MULTINACIONAL

A. Definición

Hasta tiempos muy recientes, casi todas las empresas productoras del mundo tenían situadas sus instalaciones productivas y oficinas administrativas dentro de un solo país. Ordinariamente, la mayor parte de la producción era para consumo interno, y el resto se exportaba a otros países. La empresa nacional se comunicaba con el exterior a través del comercio, no por medio de la producción internacional, esto es, intercambiaba bienes con empresas extranjeras, pero no transfería parte de sus instalaciones a otros países para producir en ellos. La movilización de los factores de la producción a escala internacional era muy reducida, salvo para algunas empresas extractivas.^{1/}

Alrededor de 1950, sin embargo, era ya visible un cambio muy notorio en el anterior modelo de producción y comercio: - la producción internacional, llevada a cabo sobre todo por - las empresas norteamericanas, empezó a asumir dimensiones significativas. En el mundo de estas empresas se movían a nivel internacional no sólo mercancías, sino también factores de la producción: capital y, principalmente, administración asociada. Una nueva forma de organización empresarial estaba surgiendo.

Existe una sorprendente confusión en el nombre que se ha tratado de dar a la nueva empresa. Tenemos, en primer lugar, varios términos afines: empresa multinacional, empresa internacional, empresa transnacional y empresa supranacional. Sin embargo, podríamos formar otras combinaciones si hiciéramos uso de los términos conglomerado, firma o incluso "corporación".^{2/} Es evidente, entonces, que se hace necesario un esclarecimiento de la confusión reinante, así como la adopción de una definición adecuada para los fines de este trabajo.

El principal problema que se presenta es el de precisar

el enfoque deseado en la definición, esto es, el de asignar un énfasis particular a los aspectos económicos, políticos o legales de la empresa o, si es posible, integrarlos en una misma definición general.

Por lo que se refiere a los aspectos legales, resulta obvio que no nos interesa resolver en este lugar el conflicto de leyes que puede plantearse cuando una persona jurídica, como una empresa, realiza una actividad extraterritorial, ni entablar una discusión sobre las fuentes de la nacionalidad de la firma. Cuando se hace referencia a las empresas multinacionales, nombre cuyo uso se explica en líneas posteriores, se piensa más bien en una vinculación sociopolítica de una misma empresa a varias jurisdicciones nacionales, puesto que sus actividades se efectúan en mercados de diferentes naciones, y tanto la casa matriz como cada empresa afiliada están registradas por algún gobierno.

El estudio de la empresa desde un punto de vista político es más sutil, ya que se refiere a su conducta y modo de acción, tanto en su comportamiento con otras empresas de su misma nacionalidad o del país donde opera, como en sus relaciones con el gobierno de su país de origen o del país anfitrión. Algunas veces se emplea el término "multinacional" para llamar la atención sobre el hecho de que la porción preponderante de la empresa, incluida la casa matriz, usualmente está fuera de la jurisdicción de un solo gobierno anfitrión, con lo que adquiere un carácter de supranacionalidad.^{3/}

Para una ilustración indispensable sobre lo que es en realidad la empresa multinacional, hay que volver la vista hacia sus aspectos económicos. En realidad se trata de una firma cuya base de operaciones se encuentra en un país, y que posee una red de filiales -dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios- más o menos integrada a través de varias naciones.

En otras palabras, la empresa multinacional es "una empresa operacionalmente autónoma con actividades de producción, mercadeo y finanzas, instalaciones y almacenes diseminados sobre gran parte del globo".^{4/} Podríamos añadir que la empresa multinacional es como una familia o un grupo estrechamente unido cuyos miembros están localizados en varios países con la finalidad de ejecutar un propósito común colectivo. Este propósito se logra combinando capital y administración de un país con factores de producción de otros países.

Ahora bien, ¿en qué se basa la adopción del nombre "empresa multinacional" que se ha venido usando en líneas precedentes?

Si se cotejan las opiniones de varios autores,^{5/} se aprecia que todos coinciden en que la nueva forma de organización empresarial tiene, de un modo general, las características mencionadas arriba. Es al llegar al momento de precisar el nombre exacto que ha de dársele cuando surgen las discrepancias, pues los autores recalcan ciertas características con mayor o menor intensidad, o bien presentan bases distintas a su argumentación.

De gran utilidad para aclarar esta cuestión es la opinión de Kindleberger en el sentido de que las empresas que realizan actividades en el exterior —empresas nacionales que operan en el extranjero, empresas multinacionales y empresas internacionales— se distinguen por el mayor o menor grado de vinculación y hasta de total independencia frente a las respectivas políticas de los países en que actúan.^{6/} Kindleberger examina el grado de adherencia utilizando dos criterios fundamentales en la administración de una empresa con operaciones en el exterior: la actitud de la compañía hacia los riesgos de manipular divisas extranjeras y hacia la igualación de beneficios.^{7/} Estos dos criterios son de índole económica y su análisis nos permite penetrar en el terreno medular de las decisiones de una empresa: la rentabilidad de una inversión, el uso más eficiente

de los recursos financieros disponibles, la tasa de crecimiento...

El análisis de los criterios expuestos líneas arriba, - sin embargo, también pueden proporcionarnos algunas consideraciones de tipo político, al menos a nivel teórico, ya que la conducta de las empresas se aparta en la realidad de todo intento de sistematización. Así, supuestamente, las empresas nacionales, al desarrollar la mayor parte de sus actividades en un solo país, actúan en gran medida de acuerdo a los métodos y directivas legales del Estado en el que tienen su sede. Las empresas multinacionales al efectuar operaciones en varios países, están sometidas a las influencias locales y respetan la soberanía y las políticas de las naciones en que operan, si bien ese respeto fluctúa de empresa a empresa, de país a país, y de un momento circunstancial a otro. Finalmente, las empresas internacionales, al tener una concepción global de sus actividades, escapan grandemente a la influencia ambiental de cada país en particular, lo que no significa que eviten la totalidad de la presión política de los gobiernos de los países donde actúan.

Antes de inclinarnos por una de estas definiciones, conviene añadir que Kindleberger apunta la hipótesis de que "las firmas nacionales con operaciones en el exterior están en el proceso de convertirse en firmas multinacionales y muestran signos de una evolución última a transformarse en empresas internacionales".^{8/} Por consiguiente, si bien unas empresas ya están dando muestras de haber llegado a la edad adulta de este ciclo, consideramos que, actualmente, es más adecuado el uso del nombre de "empresas multinacionales" para caracterizar la forma de organización empresarial cuyo estudio nos ocupa, por tener una extensión más amplia en su aplicación.^{9/} En todo caso, al estudiar una empresa multinacional en particular, debe examinarse con atención si presenta características, en uno u otro sentido, que la hagan diferente del conjunto.

Es en relación con esta última aseveración donde deseamos señalar la importancia de emprender el estudio de las empresas multinacionales con un análisis que incluya sus diversos aspectos: país de incorporación, dimensión y extensión de su red de subsidiarias, naturaleza de su actividad, dinamismo de su crecimiento, importancia relativa en un país o región de terminados -sola o en unión de empresas de mismo país-, lazos políticos, conducta ante autoridades... Sólo de ese modo se comprenderá en una proporción aproximada lo que es la empresa multinacional y se aliviará en gran medida la imposibilidad de elaborar una definición de aceptación universal y que dicha definición no incluya los diferentes niveles a que se puede estudiar la empresa multinacional.

B. La empresa multinacional norteamericana

Surgimiento y evolución.- La mayoría de los estudios de la empresa multinacional señalan la novedad del fenómeno de su aparición. Pero la realidad es que la actividad internacional organizada de producir en el exterior, con mayor movilidad de los factores de la producción, se inició aproximadamente a principios del siglo XX.^{10/} Sin embargo, los flujos modernos de capital, incluida la inversión directa, se desarrollaron desde la revolución industrial, principalmente por los ingleses. Para la segunda mitad del siglo XIX, los franceses se embarcaron en considerables inversiones directas, y para finales de siglo los alemanes y norteamericanos estaban en la misma senda.^{11/}

Por lo que se refiere a la inversión norteamericana, en 1897 su valor en libros era de 600 millones de dólares, total que en tiempos de la Primera Guerra Mundial, se elevó a 2,700 millones, la mitad de los cuales estaba invertida en América Latina.^{12/} Con el transcurso de los años, las inversiones directas norteamericanas fueron variando regional y sectorialmente, tal como se aprecia en el Cuadro II-1.

CUADRO II-1

Valor Total en libros de Inversiones Directas de E.E.U.U.
en el exterior por área e industria principal, 1929-1967.

(en miles de millones de dólares)

<u>Area e Industria</u>	<u>1929</u>	<u>1946</u>	<u>1950</u>	<u>1957</u>	<u>1960</u>	<u>1963</u>	<u>1967 p.</u>
Total	7.5	7.2	11.8	25.2	32.8	40.7	59.3
Areas							
Canadá	2.0	2.5	3.6	8.6	11.2	13.0	18.1
América Latina	3.5	3.1	4.6	8.1	8.4	8.7	10.2
Europa	1.4	1.0	1.7	4.1	6.6	10.3	17.9
Medio Oriente	0.1	0.2	1.0	1.8	1.2	1.3	1.7
Otros	0.5	0.4	0.9	2.6	5.4	7.3	11.4 ^{1/}
Industrias							
Manufacturas	1.8	2.4	3.8	8.0	11.2	14.9	24.1
Petróleo	1.1	1.4	3.4	9.0	10.9	13.7	17.4
Minería y Fundición	1.2	0.8	1.1	2.4	3.0	3.4	4.8
Servicios Públicos	1.6	1.3	1.4	2.1	2.5	2.1	2.4
Otros ^{2/}	1.8	1.3	2.1	3.7	5.2	6.7	10.5

p. Preliminar

1/ La distribución de "Otras Areas" en 1967 fue como sigue: Otras inversiones en El Hemisferio Occidental, 1.7; Lejano Oriente, 2.5; Oceanía, 2.5; Africa, 2.3; y Compañías marítimas internacionales incorporadas en el extranjero, 2.3.

2/ Principalmente comercio.

Nota: Cifras redondeadas.

FUENTE: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business varios números; cuadro tomado de Virgil Salera, Multinational Business (Boston: Houghton Mifflin Company, 1969) p. 19.

Volviendo al movimiento hacia la internacionalización de la producción, éste se vió frenado casi completamente por los monopolios nacionales, la arbitrariedad y los mercados divididos, rasgos que caracterizaron los años de la depresión económica y la Segunda Guerra Mundial. Como puede observarse en el Cuadro II-1, las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero que en 1929 ascendían a la suma de 7,500 millones de dólares, para 1946 sólo eran de 7,200 millones.^{13/}

Con el fin de la guerra, los inversionistas norteamericanos se volcaron al exterior utilizando como punta de lanza la inversión directa de sus empresas, con lo que imprimieron un sello peculiar a las relaciones económicas internacionales de la postguerra. La sola vista de los totales que alcanzaron - las inversiones directas norteamericanas en el exterior nos da una imagen clara del fenómeno.

CUADRO II-2

Valor total en libras de inversiones
directas de EE.UU. en el exterior (1929-1967)
(en miles de millones de dólares)

1929	1946	1950	1957	1960	1963	1967
7.5	7.2	11.8	25.2	32.8	40.6	59.3

FUENTE: Totales tomados del CUADRO II-1.

La hegemonía reciente de los Estados Unidos como exportador de capital queda más evidente si se tiene en cuenta que del total de las inversiones extranjeras de los principales países exportadores de capital en 1966, las inversiones norteamericanas representaron alrededor del 67.1%,^{14/} mientras que en 1914, 1930 y 1960, su participación relativa era del 6.3%, 35.3% y - 59.1% respectivamente,^{15/} avance realizado principalmente a - costas del Reino Unido. El predominio norteamericano y el desplazamiento del Reino Unido se aprecian, además, en sus inversiones tanto en países desarrollados -69.6% del total en 1966 contra el 18.1%, como en países subdesarrollados -62.1% por 22.2%.^{16/}

Existen diferentes factores que explican este extraordinario ímpetu, sobre todo en la postguerra: el dinamismo de la industria y banca norteamericanas, las cuales no fueron destruidas o desorganizadas por la Segunda Guerra Mundial; el estímulo a la inversión extranjera por parte del gobierno; la recuperación económica y la apertura del Mercado Común; al alza del costo de la vida; el mejoramiento de las comunicaciones; el espíritu competitivo de los empresarios norteamericanos; el tener que superar restricciones arancelarias en otros países, etc. Sin embargo, parece que el principal impulso vino de las reformas a las leyes antimonopolistas, las cuales permitieron el surgimiento de firmas oligopólicas competitivas y de gran eficiencia.^{17/}

Una rápida ojeada al Cuadro II-3 nos permite apreciar parcialmente el predominio de las empresas norteamericanas sobre las de otros países, en la magnitud de sus ventas, ingresos y número de empleados. Así, de las 20 empresas industriales más grandes del mundo, 18 son norteamericanas.^{18/} Esta observación resalta más ante el hecho de que entre las primeras 500 empresas industriales en 1963 y 1967, sólo 136 no eran norteamericanas.^{19/} Por otra parte, de todas las compañías con ventas de 285 millones de dólares o más en 1968, el 60% eran norteamericanas, y estas empresas eran "en promedio cinco veces más grandes que las principales empresas británicas y alemanas y diez veces más grandes que las francesas".^{20/} Esa superioridad se manifiesta también si se toman sectores industriales seleccionados: son empresas norteamericanas las que encabezan la clasificación en la producción de autos, productos químicos, acero, petróleo, equipo eléctrico y aluminio. Además su ventaja es considerable.^{21/}

Relevancia de la empresa multinacional norteamericana en la economía de Estados Unidos y en la economía mundial.- No existe una manera más gráfica de representar la importancia de las gigantescas empresas multinacionales norteamericanas en la

CUADRO II-3

LAS VEINTE CORPORACIONES INDUSTRIALES MAS GRANDES DEL MUNDO, 1968
(clasificadas por ventas; \$ en millones)

Rango	Corporación	País de Afiliación principal	Ventas	Activos	Ingreso Neto (después de Impuesto)	Expleados
1	General Motors	E.U.A.	\$22,755	\$14,010	\$1,732	757,231
2	Standard Oil (NJ)	E.U.A.	14,091	16,786	1,277	151,000
3	Ford Motor	E.U.A.	14,075	8,953	627	415,000
4	Royal Dutch/Shell	R. Unido/Paises Bajos	9,216	14,303	935	171,000
5	General Electric	E.U.A.	8,362	5,744	357	400,000
6	Chrysler	E.U.A.	7,445	4,398	291	231,089
7	IBM	E.U.A.	6,889	6,743	871	241,974
8	Nobil Oil	E.U.A.	6,221	6,872	428	78,300
9	Unilever	Reino Unido	5,534	3,432	206	312,000
10	Texaco	E.U.A.	5,460	8,687	836	78,475
11	Gulf Oil	E.U.A.	4,559	7,498	626	60,300
12	U.S. Steel	E.U.A.	4,537	6,391	254	201,017
13	ITT	E.U.A.	4,067	4,022	192	293,000
14	Western Electric	E.U.A.	4,031	2,722	192	176,970
15	Standard Oil (Calif.)	E.U.A.	3,635	5,770	452	47,885
16	McDonnell Douglas	E.U.A.	3,609	1,335	95	124,740
17	Du Pont	E.U.A.	3,481	3,289	372	114,100
18	Shell Oil	E.U.A.	3,317	4,230	312	39,080
19	Westinghouse	E.U.A.	3,296	2,271	135	138,000
20	Boeing	E.U.A.	3,274	2,186	83	142,400

FUENTES: Encuestas en 1969 por FORTUNE, tomado de Richard Barber. The American Corporation (New York: E.F. Dutton and Co., Inc., 1970) p.259.

economía de Estados Unidos que describir, así sea someramente, el proceso de concentración y centralización que las caracteriza 22/.

La primera forma de crecimiento, la concentración, es muy común en fases del capitalismo poco desarrollado; en cambio, "la segunda forma, la centralización, es la más importante en la fase del capitalismo monopólico" 23/. En los primeros decenios de esta última, la absorción se caracterizó por las adquisiciones de empresas competidoras o ligadas tecnológicamente al rubro de producción de la empresa compradora. En años recientes, sin embargo, el proceso de centralización se ha caracterizado por "la absorción por conglomeración" o "diversificación", esto es, la reunión en una sola empresa de firmas que operan en ramos sin ninguna relación mutua 24/.

El proceso de absorción tuvo gran importancia en los años veinte en Estados Unidos 25/, pero se vió frenado en la década de los treinta y la Segunda Guerra Mundial. No es sino hasta mediados de los años cincuenta cuando las fusiones y adquisiciones volvieron a proliferar, tal como se manifiesta en el Cuadro II-4, que registra sólo las firmas mineras y manufactureras adquiridas de 1948 a 1968. En este lapso, fueron compradas 1,275 empresas con activos de 10 millones de dólares o más, en más de la mitad de los casos por una compañía con activos de 100 millones de dólares o más 26/. Si se comparan los números de adquisiciones en 1950 y 1967, se apreciará que el crecimiento fue de un 683%, tasa en verdad extraordinaria.

Por otra parte, el proceso de centralización es más acentuado dentro de las grandes empresas, que tienden a ser las mayores adquirentes:

[...] mientras la absorción en general es cerca de 7 veces mayor en el 67 que en el año 1950, la absorción de las empresas grandes en el año 67 es más de 37 veces mayor que en el año 1950 27/.

CUADRO II-4

FIRMAS MANUFACTURERAS Y MINERAS ADQUIRIDAS 1948 - 1968,
POR NUMERO Y TAMAÑO

Año	Número	Total de Grandes Adquisiciones (a)	Activos (millones \$)	Número	Total de Firmas Adquiridas por las 200 firmas más grandes (b)	Activos (millones \$)
1948	223	4	\$ 66	4	4	\$ 66
1949	126	5	67	5	5	67
1950	219	4	173	2	2	107
1951	235	9	201	5	5	125
1952	288	13	327	6	6	187
1953	295	23	679	17	17	561
1954	387	35	1,425	17	17	906
1955	683	68	2,129	33	33	1,412
1956	673	58	2,037	37	37	1,527
1957	585	50	1,472	29	29	1,104
1958	589	38	1,107	24	24	707
1959	835	64	1,960	36	36	1,425
1960	844	62	1,710	33	33	978
1961	954	59	2,129	25	25	1,240
1962	853	72	2,194	31	31	1,095
1963	861	68	2,917	34	34	1,843
1964	854	91	2,798	37	37	1,221
1965	1,008	93	3,900	29	29	2,061
1966	995	101	4,100	31	31	2,215
1967	1,496	170	8,246	66	66	5,392
1968	2,300	188	12,366	70	70	6,755

(a) Firmas adquiridas con activos de \$10 millones o más.

(b) Para los años 1948-1965 las 200 firmas más grandes están clasificadas de acuerdo a los activos de 1965; para los años 1966-1968, los adquisidores son las 200 firmas más grandes de acuerdo a los activos de 1966.

FUENTE: Federal Trade Commission tomado de Richard Barber: The American Corporation (New York: E.P. Dutton and Co., Inc., 1970) p.27.

Las anotaciones anteriores, se completan con la información siguiente:

En 1962 las veinte mayores corporaciones industriales tenían un activo de 73.8 mil millones de dólares de capital, lo que corresponde a más o menos el 25% del total de activos de las empresas industriales que suman unas 420.000 empresas. Las 50 empresas industriales más grandes representaban el 36% de los activos totales; las 100 mayores representaban un 57%, en tanto que las 1000 compañías más grandes representaban el 75%. Esto determina para las demás, aproximadamente 419.000 empresas industriales, el cuarto restante del total de activos 28/.

La concentración descrita en el párrafo anterior respecto al control de activos, es todavía mayor si se considera la participación relativa en el total de ganancias, descontados los impuestos: las 20 mayores empresas, que controlan el 25% del total de activos, participan del 38% de las ganancias; las 50 mayores empresas alcanzan el 48% y las 1.000 mayores empresas controlan un 86% del total de ganancias:

Es decir, mucho menos del uno por ciento (0.24%) de las empresas controla el 86% de las ganancias, en tanto que el 99.76% de las empresas controla sólo el 14% de las ganancias 29/.

Estas observaciones de concentración son corroboradas por el reciente estudio de Vernon sobre las 187 empresas multinacionales norteamericanas más importantes. Un ejemplo de ello es el que las ventas por empresa de este grupo privilegiado son de 927.3 millones de dólares, mientras que el promedio de ventas para todas las empresas manufactureras norteamericanas es sólo de 2.4 millones 30/.

Por lo que se refiere a su participación en el comercio exterior norteamericano, un estudio del Departamento de Comercio indica que, en 1965, 264 empresas norteamericanas matrices y sus filiales en el extranjero controlaron, sea co-

mo compradoras o vendedoras, cerca del 50% de las exportaciones norteamericanas de manufacturas 31/. Por otra parte, desde el punto de vista de la balanza de pagos, la magnitud de los 7,000 millones de dólares anuales que reingresaron a Estados Unidos por diversas operaciones de las subsidiarias de las empresas norteamericanas, así como de los 3,200 millones de nuevas inversiones y 2,200 millones de reinversiones es tan enorme, que su importancia es indiscutible 32/.

Dado el peso tan importante de la economía norteamericana en la economía mundial, sólo es necesario añadir unos cuantos comentarios para matizar la relevancia de las empresas multinacionales en las relaciones económicas internacionales.

Para 1967, la producción de las empresas multinacionales norteamericanas se estimaba en cerca de 118,000 millones de dólares 33/, cifra superada sólo por el PNB de los Estados Unidos y el de la Unión Soviética, por lo que, algunas veces, se llama a los inversionistas norteamericanos "la tercera potencia más grande del mundo" 34/. Más aún, la producción de las empresas norteamericanas sobrepasa la producción bruta para uso doméstico de algunas regiones, como la de América Latina, que en 1967 fue de cerca de 1000.000 millones de dólares 35/.

Otra ilustración puede venir del número de filiales manufactureras que han establecido las empresas multinacionales a través del globo. Mientras que en 1950 el total ascendía a 988, en 1959 ya era de 1,891 y para 1967 había alcanzado la cifra de 3,646 36/. Esto explica el que la producción de estas empresas haya sido equivalente a cuatro veces el tamaño de las exportaciones norteamericanas 37/, lo que confirma la afirmación hecha en páginas precedentes de que la principal característica de las relaciones económicas internacionales actuales es la internacionalización de la producción por medio de la inversión directa.

Finalmente, si comparáramos la tasa de crecimiento de la producción de las firmas norteamericanas y sus filiales en el exterior con la de la producción mundial, observaríamos que la primera es el doble de la segunda ^{38/}, si bien debe recordarse que la producción de las empresas multinacionales proviene de la combinación de recursos extranjeros y locales.

Consecuencias de la internacionalización de la producción.- El proceso de centralización ha tenido serias repercusiones dentro de los Estados Unidos. No es ninguna exageración afirmar que, debido a su enorme tamaño, su control de la riqueza y de poder y la reunión de éstos en relativamente pocas manos, el sector de las grandes empresas ha adquirido una firme posición negociadora frente a las fuerzas del equilibrio social, incluido el gobierno, la fuerza laboral y los consumidores ^{39/}. Así, numerosas medidas de política interna y de política internacional del gobierno de los Estados Unidos llevan, de un modo u otro, la marca de esta situación ^{40/}.

Al trasladarnos a la esfera internacional, se aprecia el importante papel que desempeñan las empresas multinacionales en las grandes transformaciones económicas y políticas de nuestro tiempo. Por ejemplo, el marco político en el que se desenvuelven las relaciones internacionales se funda esencialmente en el concepto de Estado nación, pero la base económica actual trasciende las fronteras nacionales ^{41/}. Nada extraña, entonces, que el estudio de las consecuencias de la acción de las empresas multinacionales sea motivo de gran controversia al mezclarse en la discusión argumentos económicos y políticos.

Como hemos visto, la reunión de los aspectos financieros, comerciales, legales y tecnológicos de todos los filiales de las grandes empresas norteamericanas en una estrategia global colectiva es un fenómeno nuevo y de gran impacto en la

organización empresarial y las relaciones económicas internacionales ^{42/}. Desde una perspectiva económica, la acción de las empresas multinacionales ha sido juzgada en términos teóricos, y se les ha atribuido el papel de perfeccionadoras de mercado en un mundo de "laissez-faire", de propulsoras de la producción y la inversión mundiales, de integradoras de la actividad económica internacional, etc. ^{43/}. En estas páginas sin embargo, nos interesa otra dimensión del problema.

Para la compañía inversionista, los beneficios de su expansión en el exterior son de diverso tipo: aumento de eficiencia, traspaso de barreras arancelarias, penetración de mercados... Para el país inversionista, el beneficio radica principalmente en la remisión de utilidades ^{44/}. Obviamente, también los países receptores se benefician de la inversión de las empresas. Así, los países desarrollados⁺ reciben importantes contribuciones en los campos de formación de capital, tecnología, pericia administrativa, desarrollo regional, competitividad y balanza de pagos ^{45/}.

A pesar de estas contribuciones, los gobiernos anfitriones experimentan el temor de dominio industrial a causa del gigantismo de las empresas multinacionales, de su concentración en algunos sectores o productos industriales, de sus prácticas de competencia y de su mayor eficiencia ^{46/}. Sin embargo, el temor de los gobiernos anfitriones va más lejos: el desafío que representan las empresas multinacionales a su capacidad de organizar la actividad económica dentro de sus fronteras, ya que ellas tienen medios para contrarrestar los efectos negativos para sus actividades que pudieran ser provocados por las políticas oficiales fiscal, monetaria o aran-

* Los países subdesarrollados también reciben beneficios de tipo similar a los que reciben los países avanzados. Empero, existen diferencias relevantes que justifican un estudio separado y que agudizan los temores de aquellos países a la acción de las empresas multinacionales. Algunos comentarios adicionales sobre este punto se harán en el siguiente apartado, al estudiar el caso de América Latina.

celaria. Más aún, dado el predominio de las empresas norteamericanas sobre las de otros países, los gobiernos anfitriones contemplan la empresa multinacional norteamericana como un canal potencial para la interferencia política y económica del gobierno de los Estados Unidos. Ejemplo de lo anterior son las restricciones norteamericanas al movimiento de capitales y la extensión extraterritorial de leyes y regulaciones sobre la conducta de las empresas 47/.

Por último, un temor no menos relevante que los anteriores se resume en la aprensión de perder la identidad nacional y de asimilar en exceso los patrones de vida norteamericanos. Se produce así un choque de cultura y, en algunos casos, de ideologías 48/.

Del breve examen realizado en este inciso, se desprende de que los problemas plantados por las empresas multinacionales no son nada sencillos y que no pueden ser resueltos si se los enfrenta bajo una perspectiva nacional, ya que su carácter es fundamentalmente internacional. De allí la urgencia de emprender pronta acción en el mismo terreno 49/.

C. La Empresa Multinacional Norteamericana en América Latina.

Marco de referencia.- Ya en el capítulo anterior se esbozaron las líneas generales del momento histórico en el que la empresa multinacional cobra relevancia en América Latina, así como de la ubicación de este fenómeno en la historia de las relaciones de Estados Unidos con los países latinoamericanos. Por consiguiente, sólo se hace necesario añadir unos cuantos matices complementarios.

La reorganización del mercado mundial en la postguerra se realizó bajo la hegemonía de los Estados Unidos, cuyas empresas multinacionales tuvieron a su disposición abundantes recursos invertibles y bienes de capital, gracias principalmente al intenso proceso de centralización de capital y al acelerado avance tecnológico 50/.

Por otra parte, durante la década de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial, en varios países de América Latina se había desarrollado una industrialización inducida por la sustitución de importaciones que permitió la utilización intensiva de un núcleo industrial surgido antes de la crisis de 1929 51/.

La baja creciente de los precios de las materias primas en el mercado internacional, sobre todo después de la guerra de Corea, y la existencia en varias economías latinoamericanas de un sector industrial orientado al mercado interno y que requería de productos intermedios y equipos, hicieron que se replantearan las políticas de industrialización para qué ésta permitiera "crear un mecanismo de 'desarrollo hacia adentro'" 52/. Esto es, se buscaría hacer evolucionar el proceso de sustitución de importaciones hacia industrias de base, lo que haría necesarias obras de infraestructura, dirigidas por el Estado, y el auxilio del capital extranjero 53/.

Si se examina el planteamiento anterior, se observará que se atribuía al capital extranjero un papel esencial, con todo y que se señalaban algunos requisitos para su funcionamiento óptimo: que los recursos públicos superaran a los privados; que ingresara en cuantía significativa y con fluidez continua; y que su carácter fuera transitorio, esto es, que financiara sólo las primeras etapas del desarrollo para prescindir de él en etapas posteriores 54/. Estos requisitos no se cumplieron. No debe olvidarse que el gobierno norteamericano ha confiado a la empresa privada "el papel principal en la ayuda al desarrollo económico latinoamericano", para lo cual

ha organizado un aparato muy impresionante de incentivos de todas clases (desde incentivos fiscales y garantías contra distintos riesgos, hasta el financiamiento de los estudios de viabilidad de nuevos proyectos privados de inversión) 55/.

Así, sus programas de ayuda pública han estado ligados de una manera u otra, a la preservación y fomento de sus intereses en el área, dentro de los cuales figuran en posición privilegiada la protección y el impulso a sus inversionistas^{56/}. Tanto la ayuda norteamericana bilateral como la multilateral han servido, en última instancia, para financiar los déficits resultantes del endeudamiento público latinoamericano^{57/}, así como las nuevas necesidades de infraestructura y personal técnico indispensables para la acción de la empresa privada^{58/}.

Por consiguiente, no extraña que haya sido el capital privado el que haya acudido en mayor cuantía que el público y que haya aprovechado la coincidencia de sus necesidades de expansión con los planes de los grupos dirigentes latinoamericanos, razón que explica la proliferación reciente de las subsidiarias de las empresas multinacionales.

En resumen, el carácter transitorio del capital extranjero se vio contradicho tanto por la "espiral de endeudamiento", producto de los préstamos al sector público, como por la "internacionalización del mercado interno", promovida fundamentalmente por la penetración del capital privado extranjero en inversiones directas. Esta situación ha agudizado la dependencia de América Latina respecto al exterior y ha vinculado más estrechamente a la región a la estructura capitalista.

Antes de examinar los rasgos principales de la "nueva dependencia", se hace necesario estudiar el proceso de crecimiento de las empresas multinacionales en América Latina y las dimensiones que han alcanzado.

Crecimiento y expansión.- Desde la ruptura del pacto colonial, América Latina ha sido campo fértil para las inversiones extranjeras. De la década de 1820 hasta la Primera Guerra Mundial^{59/}, la principal fuente de capital fue el Reino Unido, aunque para finales del período Francia, Alemania

y los Estados Unidos habían invertido ya considerables cantidades 60/. La orientación de la mayor parte de estas inversiones fué hacia la modernización de las estructuras agrarias o mineras exportadoras y la construcción de una incipiente infraestructura de comunicaciones y servicios públicos que facilitaran la participación de América Latina en la división internacional del trabajo 61/.

Durante la década de 1920, la creciente penetración de los inversionistas norteamericanos, sobre todo en petróleo y manufacturas, introdujo una nueva tendencia en la naturaleza de las inversiones extranjeras en América Latina, con características que se manifestaron en su plenitud una vez hubo pasado la depresión y la Segunda Guerra Mundial. Como se observa en el Cuadro II-1, las inversiones directas norteamericanas en América Latina que de 3,500 millones de dólares en 1920 habían descendido a 3,100 millones en 1946, pasaron a 4,600 millones en 1950 y de allí en adelante continuaron creciendo. Estimaciones porcentuales apuntan que el crecimiento fue a una tasa anual del 7.3% durante 1943-1950, del 6.9% durante 1950-60, y del 4.6% durante 1960-67 62/.

Tal como se aprecia en el Cuadro II-5, el valor en libros de las inversiones directas norteamericanas en América Latina ha mostrado una tendencia creciente en términos absolutos año por año, si bien las nuevas entradas de capital se han visto disminuidas al reinvertirse parte de las utilidades, las cuales han constituido una parte importante del total de nuevas inversiones: en 1962 y 1963 dicha participación alcanzó los altos porcentajes de 89.3% y 71.5% respectivamente.

El hecho de que las transferencias y reinversiones de utilidades hayan sido significativas no impidió que, de 1946 a 1967, el total del valor de los activos aumentara alrededor de tres veces: de 4,735 millones de dólares a 10,213 millones. Este prodigioso incremento ha convertido a América La-

CUADRO II-5

INVERSION DIRECTA DE EE.UU. EN AMERICA LATINA

(Valor en libros, flujo neto de capital, utilidades re-invertidas y transferencia de utilidades a EE.UU.)
(en millones de dólares)

Años	Valor en libros	Nuevas In- tradas de K	Utilid., re- invertidas	2 + 3	$\frac{3}{2+3}$	Transf. de utilid., EE.UU.	$\frac{4}{2+3}$	$\frac{4}{2}$
	(1)	(2)	(3)			(4)		
1946	3045	71	89	160	55.6	231	175.6	395.8
1947	3625	457	117	574	20.4	414	72.1	90.6
1948	4148	333	209	542	38.6	483	90.0	146.5
1949	4590	332	147	479	30.7	377	78.7	113.6
1950	4735	40	109	149	73.2	522	350.3	1305.0
1951	5176	166	249	415	60.0	652	157.1	392.8
1952	5753	277	303	580	52.2	599	103.3	216.2
1953	5034	117	152	269	56.5	570	211.9	487.2
1954	6244	88	125	213	58.7	539	276.5	669.3
1955	6508	193	192	385	49.9	678	176.1	351.3
1956	7459	592	241	833	27.9	800	135.1	175.7
1957	8325	1,163	239	1,402	17.0	980	62.8	75.7
1958	8730	299	143	442	32.4	641	145.0	214.4
1959	9218	218	202	420	48.1	600	142.9	275.2
1960	9365	95	215	310	69.4	641	206.8	674.7
1961	9166	173	255	428	59.6	730	170.6	422.0
1962	8472	32	268	300	89.3	761	253.7	2378.1
1963	8662	69	173	242	71.5	801	331.0	1160.9
1964	8394	143	216	359	60.2	395	249.3	625.9
1965	9391	176	306	482	63.5	869	180.3	493.8
1966	9026	190	302	492	61.4	965	196.1	507.9
1967	1,0213	191	172	363	47.4	1,022	281.5	535.1
Totales		5,415	4,424	9,039	45.0	14,775	150.2	272.9

FUENTES: Cifras obtenidas del Survey of Current Business, citadas por Orlando Caputo y Roberto Pizarro, Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales, (Santiago de Chile: Cuadernos del CIESO, 1970) p.123.

tina en la región donde los Estados Unidos, primer exportador mundial de capital, tienen una superioridad más acentuada que en otras regiones subdesarrolladas.

El Cuadro II-6 nos muestra que para 1966, el porcentaje de la participación norteamericana en las inversiones extranjeras directas en América Latina ascendió al 79.5%, cifra superior incluso al porcentaje de la participación norteamericana en el total de inversiones directas de los países industriales occidentales en el mundo subdesarrollado, el cual se elevó sólo al 62.2% 63/. El desplazamiento del Reino Unido no podía haber sido tan contundente 64/.

El extraordinario crecimiento de las inversiones norteamericanas se ha manifestado en la proliferación de filiales de las empresas multinacionales. Debe hacerse notar que esa expansión presenta características similares al proceso de concentración que se ha dado en los Estados Unidos. En 1957, 45 empresas controlaban el 57% del valor total de las inversiones directas norteamericanas en el mundo y 167 empresas controlaban el 80%. Que esa participación debe haber aumentado puede suponerse tanto por la intensificación del proceso de centralización ya estudiado, como porque el número de subsidiarias manufactureras controladas por las 187 empresas multinacionales que estudia Vernon en su trabajo, pasó de 1,891 en 1959, a 3,646 en 1967, esto es, aumentaron en cerca del 94% 65/.

En América Latina el incremento fué aún mayor: de las 128 subsidiarias manufactureras que las 187 empresas tenían en 1959, su total había ascendido a 454, esto es, habían aumentado en un 250% 66/.

El Cuadro II-7, tomado del libro de Caputo y Pizarro, explicita más claramente este punto. Tal como apuntan los autores mencionados, 32 de las 100 mayores empresas industria

CUADRO II-6

VALOR ACUMULADO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS DE LOS PAISES INDUSTRIALES POR REGIONES SUBDESARROLLADAS.

(Millones de dólares) 1966

	Europa ++	Africa	Medio Oriente	Asia	América Lati na y Caribe	TOTAL						
EE.UU.	757	1.477	34.1	1.671	53.0	1.463	38.2	11.473	79.5	16.841	62.2	
Reino Unido	150	1.403	32.5	1.065	33.8	1.998	52.2	1.563	10.8	6.184	22.8	
Francia	257	1.295	29.9	200	6.3	68	1.8	280	2.0	2.100	7.8	
Alemania	150	11.2	100	2.3	37	1.2	71	1.9	487	3.4	845	3.1
Canadá	26	1.9	40	0.9	45	1.2	423	2.9	534	2.0	534	2.0
Japón		15	0.3	181	5.7	181	4.7	206	1.4	583	2.1	
TOTAL	1.340	100.0	4.335	100.0	3.154	100.0	3.826	100.0	14.432	100.0	27.087	100.0

FUENTE: Tomado de Orlando Caputo y Roberto Pizarro. Dependencia, imperialismo y relaciones económicas internacionales (Santiago de Chile: Cuadernos del CIEO, 1970) p.293, en base a tabulación hecha en el Equipo de Dependencia sobre la base de información del OECD

++ Regiones subdesarrolladas de Europa

les norteamericanas en 1967 operaban en América Latina, entre ellas las 9 primeras. Además, su carácter multinacional se manifiesta en que 10 empresas actuaban en quince países o más y 27 empresas lo hacían, por lo menos, en seis países.

Otra observación que se desprende del Cuadro II-7 es que la penetración de las empresas multinacionales es más intensa en los países de mayor industrialización relativa: de las 32 empresas estudiadas, 28 desarrollaban actividades en Brasil, México y Venezuela; 26 en Argentina; 25 en Perú; y 22 en Chile y Colombia. Si consideramos las 1,325 filiales de todas las empresas multinacionales norteamericanas en la región, 365 están en México, 199 en Brasil y 159 en Argentina, con lo que en dichos países está ubicado el 55% del total de filiales 67/.

Estas observaciones se ven corroboradas también por los datos que proporciona Wionczek sobre el valor de libros de la inversión norteamericana en América Latina, por países y por sectores, para 1956, 1961 y 1966 68/. Basándonos en esas cifras, calculamos que los porcentajes que corresponden a la suma de las inversiones norteamericanas en Argentina, Brasil, México y Venezuela para los años señalados anteriormente, ascendieron aproximadamente al 62%, 67% y 62.5% del total para toda la región. Si excluimos a Venezuela y calculamos los porcentajes que corresponden a la suma de las inversiones en manufacturas en los tres países, encontramos que representaron aproximadamente el 76%, 74% y 74.5% del total de inversiones norteamericanas en manufacturas dentro de la zona para los mismos años.

La última referencia nos lleva a examinar brevemente la orientación sectorial de la inversión norteamericana en América Latina.

CUADRO II-7

LAS CIENTO MAYORES EMPRESAS INDUSTRIALES NORTEAMERICANAS QUE OPERAN EN AMERICA LATINA (1967)

NOMBRE DE LAS EMPRESAS	(1)	Brasil	Argentina	Chile	Colombia	Costa Rica	Rep. Dom.	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Rep. Rica	Trinidad	Uruguay	Venezuela	Total Países	
																							1
General Motors Corporation	1	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	6	
Standard Oil Company (N. J.)	2	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	17	
Ford Motor Company	3	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	7	
General Electric	4	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	5	
Republic Steel Corporation	5	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	18	
Mobil Latin A. Incorporated	6	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	8	
I. B. M.	7	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	17	
Gold Oil Corporation	9	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	9	
E. I. De Pont de Nemours & Co.	13	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	7	
Radio Corporation of America	15	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	5	
T. T. Corporation	21	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	18	
Campbell International Corp.	22	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	7	
International Harvester Export, Co.	26	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	5	
The Procter and Gamble Co.	27	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	10	
Eastman Kodak Company	29	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	19	
Liquid Carbonic Corporation	32	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	8	
Armour And Company	34	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	11	
Monessen Company	41	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	18	
W. S. Grace & Company	43	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	13	
Remington Rand A. Corporation	46	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	7	
Union International Oil Co.	47	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	8	
Caterpillar America Co.	48	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	2	
Aznico International	68	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	18	
Singer Sewing Machine Co.	69	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	14	
Pac Amal Co. Incorporated	70	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	15	
Asacenda Salex Company	74	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	4	
The Coca-Cola Export Corp.	76	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	19	
Calgate-Palmolive International	81	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	13	
N. C. R. Company	89	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	10	
General Tire International Co.	90	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	7	
Pittsburgh Plate Glass Int. S.A	93	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	11	
Olin International	97	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	8	
Total Empresas		28	14	28	22	21	16	12	11	14	16	9	31	24	22	17	6	25	7	3	18	23	351

FUENTE: Información de Directory of U.S. firms operating in Latin America, OEA, 1967 y de Fortune, junio 1968, tomado de Orlando Caputo y Roberto Pizarro, Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales (Santiago de Chile: Cuadernos del CESO, 1970) p.280.

Del Cuadro II-1 se desprende que en 1929 las inversiones en el sector manufacturero representaban cerca del 24% de las inversiones totales norteamericanas en el exterior, participación que se fue elevando en especial desde la Segunda Guerra Mundial. Así en 1950 el porcentaje ascendía al 32% y en 1967 había llegado hasta el 40.5%. En América Latina se observa un incremento en el mismo sentido. En 1919 la distribución porcentual de la inversión directa norteamericana por sectores era del 4% en manufacturas, 15% en electricidad y transporte, 25% en agricultura y 33% en minería y metalurgia. Para 1950, había habido un cambio substancial: 17% en manufacturas, 30% en petróleo, 22% en electricidad y transporte, 11% en agricultura y 14% en minería y metalurgia 69/.

Tal como se aprecia en el Cuadro II-8, las inversiones en manufacturas muestran una tendencia a predominar sobre las de los otros sectores, salvo comercio. Este desplazamiento se debe a las actividades de las empresas norteamericanas que, sin perder el control o, al menos, el dominio indirecto de las actividades tradicionales (minería, petróleo, transporte, industria eléctrica y agricultura tropical), se han transferido hacia los nuevos sectores: la industria manufacturera y los servicios comerciales y financieros 70/. De ese modo, tenemos que la participación de las diferentes actividades en los incrementos de inversiones norteamericanas en América Latina, medidas de acuerdo a su valor en libras, ha sido como sigue 71/:

	1950 a 1960 (%)	1960 a 1967 (%)
Minería y Metalurgia	14.5	2.3
Petróleo	42.1	6.4
Manufacturas	21.3	64.8
Servicios Públicos	4.5	-7.4
Comercio	12.5	19.2
Otros	5.2	14.7

CUADRO II-8

INVERSION DIRECTA DE E.E.U.U. EN AMERICA LATINA POR AÑO Y POR SECTORES
(millones de dólares)

Años	Total de I. D.		Minería y Piedad.		Petróleo		Manufacturas		Utilid. Públicas		Comercio		Otras	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1950	4735	100.0	428	13.3	1408	29.7	780	16.5	1041	22.0	242	5.1	616	13.4
51	5176	109.0	756	14.2	1408	27.2	992	19.2	1044	20.2	303	5.8	693	13.4
52	5738	121.0	871	15.1	1577	27.4	1156	20.2	1076	18.7	344	6.0	726	12.6
53	6034	127.0	959	16.0	1685	27.9	1149	19.0	1093	18.1	354	5.9	735	12.4
54	6244	132.0	1001	16.0	1685	27.1	1240	19.8	1109	17.9	445	6.2	820	12.5
55	6480	136.0	1056	16.3	1752	27.0	1315	20.3	1171	18.1	465	6.2	876	13.5
56	7490	158.0	1204	16.1	2252	30.1	1545	20.7	1210	16.2	504	6.8	876	11.7
57	8325	176.0	1238	14.9	2570	30.8	1673	20.1	1112	13.3	536	6.4	896	10.8
58	8710	184.0	1327	15.2	3005	34.5	1740	19.9	1175	13.5	560	6.4	883	10.1
59	8218	171.0	1258	15.3	2963	36.1	1495	17.1	1101	13.4	641	7.8	850	10.3
60	8365	176.0	1155	13.8	2882	34.5	1610	19.2	1131	13.5	718	8.6	870	10.4
61	8166	171.0	1105	13.5	3247	39.8	1655	20.3	664	8.1	763	9.3	732	9.0
62	8472	179.0	1099	13.0	3159	37.3	1893	22.3	709	8.4	829	9.9	771	9.1
63	8662	183.0	1093	12.6	3095	35.7	2102	24.3	715	8.3	882	10.2	775	8.9
64	8894	188.0	1104	12.4	3182	34.9	2341	26.3	568	6.4	947	10.6	832	9.4
65	9391	199.0	1114	11.9	3034	32.2	2745	29.2	596	6.3	1041	11.1	861	9.2
66	9826	208.0	1148	11.7	2897	29.5	3081	31.4	624	6.3	1159	11.8	917	9.3
67	10213	215.0	1218	11.9	2917	28.6	3101	32.2	618	6.0	1297	12.8	954	9.4

FUENTE: Cifras obtenidas del Survey of Current Business, citadas por Orlando Caputo y Roberto Pizarro, Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales (Santiago de Chile: Cuadernos del CESO, 1970) p.316.

A continuación procederemos a examinar algunas características del funcionamiento de las empresas multinacionales en América Latina.

Efectos de la acción de las empresas multinacionales.-

No es nuestro propósito entablar una discusión sobre las ventajas de la inversión directa extranjera en América Latina, sino solamente apuntar algunos rasgos sobresalientes de su conducta y de sus repercusiones ^{72/}. Los beneficios que los países avanzados obtienen de la participación de las empresas multinacionales se deben no sólo a los aspectos positivos de la inversión directa, sino también a que sus economías han alcanzado un alto nivel de desarrollo y que su sistema es lo bastante eficiente para ejercer ciertos controles sobre las empresas multinacionales. En los países subdesarrollados no sólo faltan esas condiciones, sino que el clima total se presta a que los aspectos negativos del funcionamiento de las grandes empresas se acentúen. Las filiales suelen desempeñar, con mayor predominio que en los países avanzados, el papel de empresas líderes en un número importante de ramas industriales -sobre todo las más dinámicas y modernas- y en los sectores de la banca, las finanzas y el comercio más organizado, además de su control, al menos indirecto, sobre los campos tradicionales de exportación.

La situación es más dramática en cuanto a que las empresas multinacionales tienen en sus manos tecnologías muy avanzadas que podrían ser readaptadas y orientadas a las necesidades acuciantes de estos países. Sin embargo, la estructura productiva del sector moderno está caracterizada por su orientación preferente hacia la producción de bienes de consumo, en especial de consumo duradero relativamente suntuarios, en los que se obtienen más rápidos y altos beneficios.

El poderío de las empresas multinacionales les otorgan medios para burlar en numerosas ocasiones las restricciones de las políticas gubernamentales, con lo que su influencia en los resultados de los planes de crecimiento económico es determinante. El ejemplo más claro es el efecto inhibitor que ejercen sobre el crecimiento de los países latinoamericanos las remisiones de las filiales hacia las casas matrices, remisiones infladas artificialmente tanto por la "sobre facturación" de operaciones realizadas entre las distintas filiales y la matriz de una misma empresa -entre otras, las de licencias, gastos de asesoría y ventas-, como por las restricciones en que se expiden los contratos de tecnología ^{73/}. Sin embargo, los gobiernos anfitriones, sobre todo a medida que su burocracia adquiere mayor pericia técnica, conservan elementos suficientes para imponer sus regulaciones, el principal de los cuales es el prestigio y autoridad que se derivan de la legitimidad del Estado mismo. Así, al poder económico de las grandes empresas se opone el poder político del Estado.

En el Cuadro II-5 pueden observarse las transferencias de utilidades hacia Estados Unidos de las filiales de empresas norteamericanas en América Latina. La tasa promedio de rentabilidad para el período 1961-68 es de 11%, pero igualmente importante es el hecho de que las transferencias de utilidades alcanzan altos porcentajes si se los compara con las nuevas inversiones. Así, desde 1958 esa relación no ha descendido del 142% y en 1963 alcanzó incluso el 331%. Si se compararan las transferencias de utilidades con las nuevas entradas de capital solamente, los porcentajes llegarían a alturas mucho más elevadas, con el caso extremo de 1962 en que se llegó al 2,378.1%. El Departamento de Comercio ha calculado el total de los flujos totales de capital privado desde los Estados Unidos hacia América Latina, entre 1950 y 1965, en 3,800 millones de dólares; desde América Latina hacia Es-

tados Unidos en 11,300 millones de dólares. Estas cifras señalan un flujo neto desde América Latina a los Estados Unidos de 7,500 millones de dólares 74/.

Una de las principales razones de las estupendas utilidades de las filiales la constituye el hecho de funcionar en mercados muy protegidos, lo que ha reforzado su capacidad de maniobra ante las empresas domésticas, las cuales han tenido que recurrir a sus gobiernos para obtener mayor protección o apoyo para participar en las empresas extranjeras como socios. Esto explica parcialmente el que del total de 1325 filiales ya mencionadas anteriormente, 475 (35.8%) hayan tenido su origen en la adquisición de otras empresas, si bien ese proceso ha sido menos intenso que en otras regiones 75/.

Otro rasgo interesante es la creciente canalización de los fondos latinoamericanos hacia el financiamiento de las operaciones de las empresas extranjeras. Del total de fuentes que utilizaron los inversionistas norteamericanos de 1957 a 1964, un porcentaje de 88.2% fue obtenido en América Latina, y sólo un 11.8% representó fondos propios que vinieron de Estados Unidos 76/. Las consecuencias de esta práctica han sido las de acentuar la enajenación financiera, agravar la carencia de capital, y trasladar un gran poder decisivo sobre nuevas inversiones y su orientación a manos de las empresas multinacionales.

Los rasgos estudiados, que no agotan de ningún modo el tema propuesto por el encabezado de este inciso, nos permiten afirmar que los temores que experimentan los países avanzados ante las empresas multinacionales norteamericanas son sentidos con mayor intensidad en los países latinoamericanos, donde son más agudas las presiones sobre la balanza de pagos, la orientación industrial, los planes de crecimiento, las políticas fiscal y monetaria anticíclicas, el capital escaso... Ade

más, existe el gran temor de la interferencia del gobierno norteamericano en apoyo de sus inversionistas siempre que éstos se ven perjudicados por un cambio en el ambiente favorable en el que se han desenvuelto habitualmente.

En resumen, los efectos de la conducta de las empresas multinacionales en América Latina han sido los de contribuir activamente al establecimiento de una dependencia tecnológica -industrial, caracterizada principalmente por el estancamiento económico, político, social y cultural de la región y una marginalidad y desnacionalización crecientes^{77/}.

La nueva dependencia.- De un modo conciso, podemos plantear que la etapa actual del capitalismo mundial, que se caracteriza por su índole monopólica (oligopolio), ha tenido en América Latina las siguientes repercusiones: el predominio de la gran empresa; la concentración económica bajo el dominio de la gran industria, sobre todo internacional, lo que ha llevado a la monopolización del mercado y a la extensión de la concentración hacia los niveles financieros, comercial, de servicios y agrario; y, por último, la agudización del dominio del sector clave de la economía por las empresas multinacionales^{78/}.

La "internacionalización del mercado interno" ha tenido efectos globales sobre toda la sociedad, como apunta Dos Santos:

El proceso de dominación de la economía por el gran capital monopólico integrado internacionalmente enfrenta con las sobrevivencias del régimen agrario-exportador y con las formas todavía sólidas del capitalismo industrial nacional. En este enfrentamiento, el gran capital monopólico tiende a someter las otras formaciones, sociales a sus intereses... (y) se convierte en el centro dinámico de la clase dominante. Porque es parte de una

economía central, dominante y articulada mundialmente, el gran capital integra a la economía, la sociedad y la política del país a sus intereses 79/.

En consecuencia, todo el modelo de ordenamiento económico social ha sufrido profundas alteraciones, ya que buscan participar en él no sólo el sector industrial moderno y el sector agrario industrializado, sino también los antiguos sectores agroexportadores, los sectores industriales formados antes del predominio monopolista, y los sectores medios y el popular con sus subdivisiones (masas rurales y urbanas y clase obrera) 80/.

Sin embargo, el desarrollo económico que se ha logrado en base al nuevo ordenamiento político y social se enfrenta a serias limitaciones estructurales, por lo que el crecimiento de los sectores modernos es relativamente lento y no posee el dinamismo suficiente para "modernizar" el conjunto de la sociedad" y facilitar la incorporación de los sectores desplazados, sino que ahonda el subdesarrollo de los países latinoamericanos a los que se puede llamar "países periféricos industrializados y dependientes" 81/. En efecto, estructuralmente el proceso de industrialización dentro del marco social y político que caracteriza a las sociedades latinoamericanas, implica una enorme necesidad de acumulación de capital, el cual se obtiene transfiriendo las rentas del sector agro-exportador y frenado las demandas reivindicativas de las masas y su incorporación al nuevo modelo de ordenamiento social. Esto último entra en contradicción tanto con el supuesto carácter populista del Estado, como con la necesidad del crecimiento urbano-industrial -al menos mientras se prosigue la fase sustitutiva de importaciones- de mayor incorporación de las masas, si no en términos relativos, si en términos absolutos de mayor número de personas 82/.

Por otra parte, el uso de tecnologías avanzadas que hacen uso intensivo de factores escasos en las economías latinoamericanas, como es el capital, dentro de sociedades donde subsisten formas y relaciones de producción muy atrasadas, no sólo no genera estímulos para el rompimiento de esas formas en escala suficiente, sino que no crea un número satisfactorio de empleos frente al crecimiento demográfico, no conduce a la ampliación del mercado ni, en consecuencia, a la reforma agraria al mismo nivel del impacto económico que produce 83/. Finalmente, como se estudió en páginas precedentes, el sistema de producción imperante genera una descapitalización que asume proporciones alarmantes. En resumen, a causa del dominio abrumador del gran capital, cuya penetración se extiende incluso hasta los medios de comunicación, de educación y de producción intelectual, y que somete en gran parte al Estado y a la burocracia estatal, se ha generado una profunda radicalización política que

se configura, por una parte, en la formación de un gobierno y un Estado fuerte y, por la otra, en formas de actuación, organización y pensamiento político progresivamente más radicales en el movimiento popular 84/.

El proceso de radicalización tiene causas más profundas que sus meras apariencias políticas. En la base del problema está la necesidad de superar el sistema de producción y organización social actual, ya que al haber penetrado en el seno mismo de los países latinoamericanos, el capitalismo monopolístico ha agudizado enormemente y de manera crítica las contradicciones inherentes al sistema.

En el siguiente capítulo, al estudiarse los grupos de presión, se podrá apreciar parcialmente la complejidad que ha alcanzado la estructura política de los países dependientes.

CAPITULO II

- 1/ Esta breve exposición introductoria está basada en Virgil Salera, Multinational Business (Boston: Houghton Mifflin Co., 1969) pp. 6-8.
- 2/ Las dificultades que existen para definir el nombre de la nueva forma de organización empresarial se refieren sobre todo al adjetivo y su significado, que ha de calificar a la "empresa". Por ésta entenderemos "una célula con vitalidad propia, en la que se ensamblan y amalgaman energías humanas, utilizando instrumentos y bienes materiales o incorporales u otro elemento de cualquier naturaleza, con la finalidad de producir y/o distribuir bienes y servicios en el mercado con vistas a la obtención de un lucro". Tomada de Suyca (seud.), "La empresa multinacional en el desarrollo y en la integración económica de América Latina" (copia mecanográfica del autor, obra próximamente publicada por el F.C.E.) p. 8.
Una defensa del término "conglomerado" puede verse en The Editors of Fortune, The Conglomerate Commotion (New York: The Viking Press, Inc., 1970) pp. 3-7.
- 3/ Jack Behrman, National Interests and the Multinational Enterprise; Tensions among North Atlantic Countries (New Jersey: Prentice-Hall, 1970) p. 4
Debe tenerse en cuenta que la conducta de una empresa varía según su participación en la filial -total, mayoritaria o minoritaria-, según el campo de actividad, de acuerdo al país en que se encuentre, etc. Sobre los aspectos legales que envuelven a la empresa multinacional en diferentes jurisdicciones puede verse Seymour J. Rubin, "The International Firm and the National Jurisdiction" en Charles Kindleberger (ed.) The International Corporation (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1970) pp. 179-204.
- 4/ Salera, op. cit., p. 9.
En las páginas 10-11 se presentan esquemas de los diferentes tipos de empresa: nacional, multinacional, internacional.
- 5/ Véase en Syca, op. cit., pp. 1-21, una enumeración de citas de varios autores. Entre ellos, Kindleberger, Rolfe, Perlmutter, Gustavo Lagos, Robinson y otros. Consúltese también Charles Kindleberger, American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment (New Haven: Yale University Press, 1969) pp. 179-210; Behrman, op. cit., pp. 1-5; Raymond Vernon, Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U.S. Enterprises (New York: Basic Book, Inc., Publishers, 1971) pp. 3-25, donde presenta el estudio de 187 empresas en las que encuentra rasgos que las hacen merecedoras al nombre de empresas multinacionales;

tiva" en Sidney Rolfe y Walter Damm (eds.) La corporación multinacional en la economía mundial (México, D.F.: Ed. Diana, 1971) pp. 44-5.

6/ Kindleberger, op. cit., pp. 179-184.

7/ Id. En esas páginas se explica más ampliamente cómo influyen los criterios expuestos en las decisiones de una empresa y en la mayor o menor independencia respecto a los países donde actúa.

8/ Ibid., p. 184.

9/ Desechamos el nombre de "empresa transnacional" en el sentido de referirse a la posesión y dirección de la empresa multinacional por personas de nacionalidad distinta, por hacer alusión a una característica especial de solo algunas empresas, y por considerarla dentro de la clasificación más general sugerida. Además, la mayoría de las empresas multinacionales poseídas por ciudadanos de varios países se identifican todavía con su país de origen, y la administración y la posesión mayoritaria de las acciones normalmente están centradas en un solo país. Sobre este punto véase Sidney Rolfe, "Les sociétés internationales: leurs droits et responsabilités" (Chambre de Commerce Internationale, Estambul, 1969) p. 13, citado por Syca, op. cit., pp. 10-12.

Descartamos asimismo el término "empresa supranacional" por referirse a las pocas empresas jurídicamente desnacionalizadas cuya constitución se registra en un organismo internacional creado por una convención intergubernamental.

Obviamente, se podrían usar diferentes combinaciones de adjetivos y nombres para hacer resaltar un aspecto de terminado. Por ejemplo, "conglomerado transnacional" resalta la concentración y hace referencia a la implicación política de actuación más allá de las fronteras nacionales.

10/ Rolfe, La corporación multinacional..., op. cit., p. 45
Cita Rolfe el ejemplo de Hoffman-La Roche que empezó a producir productos farmacéuticos en Suiza a fines del siglo XIX; en 1918 estaba produciendo también en Alemania, Francia, Inglaterra y Estados Unidos.

11/ Salera, op. cit., pp. 17-20.

Una inversión directa es aquella que se hace para crear una organización o entidad permanente en uno o más países, entidades tales como fábricas, refinerías, almacenes y oficinas de ventas. Estas entidades se establecen esencialmente para hacer, procesar o vender bienes y servicios para consumo del país en el que son producidos o para venta en terceros países. Salera, p. 14.

El gobierno norteamericano clasifica como directas las inversiones en acciones extranjeras cuando el 25% o más de las acciones de la compañía extranjera están en manos de ciudadanos o empresas norteamericanas.

- 12/ Id., p. 17. Totales calculados en base a los datos del Cuadro II-1.
- 13/ Rolfe, op. cit., pp. 52-53 proporciona las cifras de 7,200 y 7,500 millones de dólares para 1929 y 1946 respectivamente. Lamentablemente no señala su fuente para buscar la causa de la diferencia de datos. En todo caso, el aumento entre las dos fechas señaladas fue insignificante.
- 14/ Orlando Caputo y Roberto Pizarro, (Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales (Santiago: CESO, 1971) p. 287, Cuadro IV-8.
- 15/ Harry Magdoff, La Era del imperialismo (México: Editorial Nuestro Tiempo, 1969) p. 67, Cuadro 8.
- 16/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 289, Cuadro IV-9. Véase también el Cuadro II-6 de este mismo capítulo.
En los últimos años se ha empezado a dar el fenómeno del aumento de las inversiones europeas en Estados Unidos. El lector interesado en este punto puede referirse al libro de Rolfe y Damm ya citado, pp. 65-122 y los apéndices A y B sobre un resumen de la inversión extranjera en Estados Unidos y una lista de firmas extranjeras con algún interés o control en las compañías manufactureras norteamericanas en 1969.
- 17/ Rolfe, op. cit., pp. 52-53 y Behrman, U.S. International Business and Governments (New York: McGraw-Hill, 1971) pp. 4-5.

Para un interesante estudio de los estímulos del gobierno norteamericano a sus inversionistas estúdiese Marina V.N. Whitman, Government Risk-Sharing in Foreign Investment (Princeton: Princeton University Press, 1965); consúltese también Salera, pp. 269-279, así como la segunda parte del libro de Behrman de esta misma cita, pp. 137-244, donde se examinan las relaciones de las empresas norteamericanas con su gobierno.

Para un breve examen de la eficiencia de la empresa multinacional véase Stephen Hymer, "The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporations" The American Economic Review, LV, 2 (May 1970) pp. 441-448, así como Harry G. Johnson, "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation" en Kindleberger (ed.) The International Corporation, op. cit., pp. 35-56.

18/ Richard Barber, The American Corporation. Its Power, its Money, its Politics. (New York: E. P. Dutton and Co., Inc., 1970) pp. 257 y 260.

La primera empresa alemana vendría en el lugar vigésimo tercero; la italiana en el trigésimo cuarto y la francesa en el cuadragésimo sexto.

19/ Behrman, National Interests... op. cit., p. 33.

20/ Barber, op. cit., pp. 257 y 260.

21/ Las empresas norteamericanas eran las más grandes en todos los sectores industriales importantes, salvo en procesamiento de alimentos donde Unilever era el primer lugar. Véase Behrman, National..., op. cit., p. 33. Ejemplos de la ventaja de las empresas norteamericanas sobre las de otros países es el de la U.S. Steel, cuyas ganancias en 1968 fueron siete veces más grandes que la August Thyssen Hutte, la tercera del mundo, ya que la segunda es la Bethlehem, también norteamericana como la primera. Véanse más ejemplos en Barber, op. cit., p. 260.

22/ Por concentración se denomina el crecimiento de las empresas "mediante la intensificación de las inversiones que la propia empresa realiza, reinvertiendo ganancias y/o con recursos financieros externos".

La forma de crecimiento "mediante la compra de empresas existentes se denomina centralización o absorción". Véase Caputo y Pizarro, op. cit., p. 270.

23/ Id.

24/ Celso Furtado, La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus reflejos en América Latina (Buenos Aires: Centro Editor de América Latina, 1969) p. 13

25/ Para mayor información consúltese la obra clásica para este período: Adolf Berle Jr. y Gardiner Means, The Modern Corporation and Private Property (New York: The Macmillan Company, 1940).

26/ Barber, op. cit., pp. 26-27.

27/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 274. Consúltese también su Cuadro IV-4, p. 276, sobre fusiones y adquisiciones de empresas manufactureras y mineras. Obsérvense ejemplos de adquisiciones de grandes empresas por grandes compañías en la Tabla 2 del libro de Barber, p. 28.

Consúltese también "The Merger Movement rides high" en The Editors of Fortune, op. cit., pp. 92-107.

28/ Estes Kefauver, Em Poucas Maos (Brasil: Ed. Civilização Brasileira, 1967) p. 237, citado por Caputo y Pizarro, pp. 266-67.

- 29/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 267
- 30/ Vernon ofrece en su tabla 1-1 las principales características de las 187 empresas norteamericanas comparadas con el resto de ellas. Véase Sovereignty at Bay, op. cit., pp. 8-11.
De un modo general, todo el Primer Capítulo estudia la relevancia del grupo de las 187 empresas para la economía estadounidense: tipo de productos en que se especializan, forma peculiar de organización, participación en el comercio exterior, etc.
- 31/ Id., p. 16. Si se incluyeran las ventas realizadas indirectamente a través de intermediarios la importancia relativa de esas empresas sería más grande aún.
- 32/ Ibid., p. 17. Véanse en la siguiente página datos sobre líquidos en dólares y su uso.
- 33/ Judd Polk, U.S. Exports and U.S. Exports and U.S. Production abroad (New York: U.S. Council of the International Chamber of Commerce, 1967) p. 5, citado por Salera, op.cit., p. 26.
Para cifras un cuanto mayores y un análisis desde otra perspectiva véase Magdoff, op. cit., pp. 204-210.
- 34/ Vernon, op. cit., p. 20.
- 35/ Salera, op. cit., p. 26.
- 36/ Vernon, p. 62.
- 37/ Salera, p. 26.
- 38/ Salera, pp. 26-29.
- 39/ Para el lector interesado en ampliar este tema existe una enorme producción de obras. Entre otros: J.K. Galbraith, The New Industrial State (Middlesex, Engl.: Pelican Books, 1969); Richard Barber, op. cit.; Morton Mintz y Jerry Cohen, America, Inc.: Who Owns and Operates the U.S. (New York: Dell Publishing Co. Inc., 1972); John Carson, Business in the Humane Society (New York: Mc Graw-Hill, 1971); Robert Connery (ed.), The Corporation and the Campus (N. York: Praeger, 1970); Richard Kells y Fox Sedic, The Corporation and the Arts (N. York: Macmillan, 1967); Edwin Epstein, The Corporation in American Politics (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1969).
- 40/ Adolf Berle Jr., The 20th Century Capitalist Revolution (New York: Harcourt, Brace and World, Inc., 1954) p. 142.

- 41/ Id. p. 159.
- 42/ Behrman, National Interests..., op. cit., p. 3.
- 43/ Véase Charles Kindleberger, American Business Abroad, op. cit., el capítulo I, "The Theory of Direct Investment" y el capítulo 6, "The International Corporation".
Consúltese también Rolfe, op. cit., pp. 57-8 y p. 156.
- 44/ Id., p. 58.
- 45/ Behrman, National..., op. cit., pp. 13-26.
Véase también Vernon, op. cit., pp. 151-191, así como el conocido libro de Jean-Jacques Servan-Schreiber, El Desafío Americano (Barcelona: Plaza Janes. S.A.. Ed.. 1970).
- 46/ Behrman, National..., op. cit., pp. 33-52.
- 47/ Id., pp. 8-9.
- 48/ Vernon, op. cit., pp. 192-3 y pp. 201-230, donde se analizan, además, los casos de los mismos Estados Unidos y del Reino Unido, Francia y Japón. Consúltese, también de Vernon, "Future of the Multinational Enterprise" en Kindleberger (ed.) The International Corporation, op. cit., pp. 373-400.
- 49/ Las recientes propuestas escuchadas en la III UNCTAD y en la misma ONU y OEA son un claro indicio de la percepción de la necesidad de regular las operaciones de las empresas multinacionales, regulaciones que beneficiarían tanto a los gobiernos anfitriones como a las empresas. Para una exploración de alternativas véase Vernon, Sovereignty..., op. cit., pp. 248-284.
- 50/ Ruy Mauro Marini, Subdesarrollo y revolución (Segunda edición; México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970) pp. 15-16.
- 51/ Celso Furtado, La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana (México, D.F.: S. XXI, Ed. 1969) p. 117.
- 52/ Theotonio Dos Santos, "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina", en Helio Jaguaribe et al., La dependencia política económica de América Latina (México, D.F.: S. XXII Ed., 1970) p. 159.

- 53/ Id., pp. 159-60. Los requisitos mencionados se complementarían con una defensa en foros internacionales de los precios de los productos exportados y la canalización de ayuda externa. En el resto del ensayo puede verse el análisis de los supuestos en que se basaba el desarrollismo y los resultados reales que produjeron.
- 54/ Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 114-115.
Si se desea profundizar sobre este punto consúltese el excelente estudio sobre las funciones y requisitos que se atribuyeron al capital extranjero en el esquema desarrollista en las pp. 115-145 del mismo libro.
- 55/ Miguel Wionczek, "El endeudamiento público externo y los cambios sectoriales en la inversión privada extranjera de América Latina" en Helio Jaguaribe et. al., op. cit., p. 134.
Véase también las obras mencionadas en la cita (17).
- 56/ Para un examen empírico de los fondos públicos norteamericanos hacia América Latina y su componente real de ayuda, véase Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 129-137.
- 57/ El endeudamiento público latinoamericano se estudia en el apartado II del ensayo de Wionczek ya citado, pp. 116-124.
- 58/ André Gunder Frank, "Foreign Investment and Latin American Underdevelopment" en su libro Capitalism and Underdevelopment in Latin America (Third printing; New York: Monthly Review Press, 1969) pp. 309-12.
- 59/ Véase una breve descripción histórica de la evolución de la inversión extranjera en América Latina en United Nations, Department of Economic and Social Affairs, "The Growth of Foreign Investment in Latin America" en Marvin D. Bernstein (ed.) Foreign Investment in Latin America (New York: Alfred Knopf, 1966) pp. 29-65.
Para cifras de la inversión extranjera hasta 1950 véase Hernán Cortés Rodríguez, Las inversiones extranjeras en hispanoamérica (Madrid: Ediciones Cultura Hispánica, 1953). Para un análisis histórico de la inversión extranjera y su relación con el subdesarrollo latinoamericano véase el ensayo de Frank "Foreign Investment...", op. cit., pp. 281-318.
- 60/ Las cifras para 1914 señalan los siguientes montos en miles de millones de dólares:

Reino Unido:	3.7
Estados Unidos:	1.7
Francia:	1.2
Alemania:	0.9
Otros:	1.0

Tomados de U.N. Department of Foreign..., op. cit., p. 40.

- 61/ Theotonic Dos Santos, "El nuevo carácter de la dependencia" en Theotonic Dos Santos et. al., La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia (Lima: Francisco Monelos, Ed., 1969) p. 21.
Para profundizar sobre el carácter de la inversión del siglo XIX y contrastarla con la del siglo XX, véase Regnar Nurkse "International Investment Today in the Light of Nineteenth Century Experience" en Richard Cooper (ed.) International Finance; Selected Readings (Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1969) pp. 358-374. Consulte también Raymond Vernon, Manager in the International Economy (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1968) el capítulo 9 "Changing Patterns of International Investment", pp. 166-185.
- 62/ Carlos F. Díaz Alejandro, "Direct Foreign Investment in Latin America" en Charles Kindleberger (ed.) The International Corporation, op. cit., p. 323.
- 63/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 278.
- 64/ Medidas en millones de dólares, en 1914 las inversiones del Reino Unido ascendían a 3,700 millones, 43.5% del total de inversiones extranjeras en América Latina, contra el 20% de Estados Unidos con 1,700 millones. En los años siguientes, las inversiones europeas casi no se incrementaron, mientras que las norteamericanas continuaron aumentando: para 1924 y 1930 habían alcanzado el monto de 3,673 millones y 5,244 millones respectivamente. Así Estados Unidos se convirtió en el primer exportador de capital a la región. Véase Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 295-6 cuyas cifras están basadas en CEPAL, Las Inversiones extranjeras en América Latina, 1954. Esas estimaciones difieren con las expuestas en el Cuadro II-1, pero coinciden en señalar el punto que nos ocupa.
- 65/ James W. Vaupel y Joan P. Curhan, The Making of Multinational Enterprise (Boston: Harvard University Press, 1969) capítulo 3, citado en Vernon, Sovereignty..., op. cit., p. 62.
- 66/ Id.

- 67/ Vaupel y Curhan, op. cit., citados por Fernando Fajnzylber "La empresa internacional en la industrialización de América Latina" en Comercio Exterior, XXII, 4 (abril de 1972) p. 326.
- 68/ Wionczek, op. cit., pp. 144-45.
- 69/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 317.
 Consúltese también Dos Santos, "El nuevo carácter..." op. cit., pp. 13-20.
- 70/ Véase un estudio interesante sobre las razones y repercusiones de la transferencia de las empresas multinacionales hacia actividades más modernas y dinámicas en Wionczek, op. cit., pp. 124-136.
- 71/ Díaz Alejandro, "Direct Foreign Investment", op. cit., p. 323.
- 72/ El lector puede encontrar una síntesis de argumentos en pro y en contra de la inversión extranjera en tres citas que se encuentran en el libro de Frank, Capitalism..., op. cit., pp. 315-17. Puede consultarse también Víctor Urquidí, "Some implications of Foreign Investment for Latin America" en Claudio Véliz (ed.) Obstacles to Change in Latin America (London: Oxford University Press, 1969) pp. 91-115.
- 73/ Véase una enumeración de las principales restricciones en la venta de tecnología en Fernando Fajnzylber, op. cit., p. 338.
- 74/ Magdoff, op. cit., p. 228
- 75/ Id., p. 329.
- 76/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 330.
- 77/ Un buen examen del estancamiento, la marginalidad y la des nacionalización actuales en América Latina se encuentra en Helio Jaguaribe, "Dependencia y autonomía en América Latina" en Helio Jaguaribe et. al., op. cit., pp. 1-23.
- 78/ Dos Santos, "El nuevo carácter...", op. cit., p. 152.
- 79/ Id., pp. 105-6. Para obtener una ilustración muy interesante sobre el carácter "estructural" de la dependencia, véase Octavio Ianni, Imperialismo y cultura de la violencia en América Latina (México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970) pp. 20-33.

- 80/ Cardoso y Paletto, op. cit., p. 152.
En este mismo trabajo puede examinarse más ampliamente el proceso de reacomodo de la sociedad en esta fase de "internacionalización del mercado interno". Véase pp. 130-60.
- 81/ Id., pp. 147. En las páginas mencionadas en la cita anterior también se encuentra un análisis de las limitaciones estructurales a la modernización de la sociedad como un todo.
Véase también Dos Santos, "El nuevo carácter...", op. cit., pp. 72-3 y p. 106 y Marini, Subdesarrollo..., op. cit., pp. 17-23.
- 82/ Cardoso y Paletto, op. cit., pp. 136-38
- 83/ Dos Santos, "El nuevo carácter...", op. cit., p. 73; Jaguaribe, op. cit., pp. 11-13.
- 84/ Dos Santos, "El nuevo carácter...", op. cit., p. 106.

III. LA EMPRESA MULTINACIONAL NORTEAMERICANA COMO GRUPO DE PRESION

A. El concepto tradicional de "grupo de presión" 1/.

La teoría de los grupos de presión ha sido elaborada para sistematizar el estudio de prácticas que, en una u otra forma, son comunes a todos los regímenes políticos, si bien su formulación, experimentación y comprobación se han centrado sobre todo en las sociedades industrializadas de Occidente 2/. De hecho, los grupos de presión son una parte fundamental del sistema político y son tan importantes como los partidos políticos o las ramas básicas en que constitucionalmente se encuentra dividido el aparato gubernamental en muchos países 3/. A pesar de la notoriedad de los grupos de presión, existe gran controversia sobre su definición y sobre algunos conceptos básicos de la teoría elaborada a su alrededor. De allí la necesidad de examinar las opiniones de varios autores para establecer una caracterización clara de los que vamos a entender por grupo de presión.

El término "grupo" se emplea ordinariamente para designar "un conjunto de individuos que poseen una o varias características comunes" 4/. Así los individuos pueden agruparse porque compartan intereses semejantes, si bien éstos pueden variar enormemente en su tipo. De manera similar, la unificación puede presentar diferentes grados de duración y firmeza. Los grupos de interés se transforman en grupos de presión "sólo a partir del momento en que los responsables 5/ de su dirección actúan sobre el mecanismo gubernamental para imponer sus aspiraciones o reivindicaciones" 6/. Esto es, la categoría de los grupos de presión abarca una parte de la actividad de los grupos de interés o, dicho más exactamente, consiste en el análisis de los grupos de interés en un aspecto determinado. Podemos llegar ahora a una definición de grupo de presión. De modo muy general, éste puede definirse como

un conjunto de individuos que se influyen recíprocamente y que manifiestan un deseo consciente de orientar la política pública en una dirección general o específica

La definición anterior puede complementarse con la de Ziegler, quien define un grupo de presión como

un conjunto organizado que busca influir en el contenido de las decisiones gubernamentales sin intentar colocar a sus miembros en posiciones gubernamentales

Para nosotros un grupo de presión será "un conjunto organizado de personas con intereses comunes, que tratan de obtener decisiones favorables para sus valores particulares mediante el acceso a los órganos gubernamentales de decisión, pero sin tratar de colocar a sus miembros en posiciones oficiales dentro de ellos".

El criterio expresado en las últimas palabras de la definición, al que podemos llamar de "exterioridad", nos sirve para hacer una aclaración importante para los fines de este trabajo: la burocracia estatal y, en general, los organismos gubernamentales, no son considerados como grupos de presión. En este sentido, el ejército, como cualquier otra institución pública, está capacitado legalmente para abogar por sus intereses como institución o por los de las personas que lo forman. Sin embargo, cuando el ejército intenta apoderarse del control del poder estatal, ya no se trata de una simple presión, sino de una modificación en la relación de fuerzas en la esfera gubernamental, pues el organismo encargado de defender el orden legal aprovecha sus recursos materiales para echarlo abajo y fundar uno nuevo. Esta posibilidad se puede presentar sea por iniciativa propia de los jefes de las fuerzas armadas, sea por el estímulo de organizaciones particulares que, en coincidencia de intereses con aquéllos, utilizan el ejército como un instrumento particular.

Empero, el recurso a la insurrección armada como un medio más de presión, o incluso la imposición de la opinión de un grupo particular por encima de la opinión y los intereses de los otros miembros del sistema político, se consideran muy poco probables dentro de la mayor parte de las sociedades desarrolladas, ya que se supone que existen tanto un fuerte consenso político sobre los límites permitidos de presión, como los canales necesarios para la solución de disputas entre intereses opuestos. Asimismo, se cuenta con la presencia de otros grupos ordinariamente con el poder suficiente para contrarrestar la acción extrema de un grupo aislado.

En realidad, en estas sociedades los grupos de presión son muy numerosos, lo que se explica por la necesidad que experimentan los individuos de organizarse para hacer oír su opinión y preocupaciones y abogar por sus intereses ante el Estado, cuya área de acción se ha venido expandiendo continuamente. A pesar de que la actividad de los grupos en ocasiones tiene efectos perjudiciales para la sociedad en conjunto, se estima que cumplen funciones útiles y hasta indispensables, dado al ambiente político en que se desenvuelven 10/.

Antes de extender los mismos calificativos a las actividades de los grupos de presión en otro tipo de ambiente, por ejemplo en los países latinoamericanos, en los cuales se centra nuestra atención, pasaremos a examinarlas a la luz de las condiciones de dependencia que privan en ellos.

B. La categoría de "dependencia" y los grupos de presión⁺⁺

El Estado y los grupos de presión.- Parece conveniente iniciar este apartado aclarando lo que se va a entender por Esta

⁺⁺ El estudio a fondo de los grupos de presión en las sociedades dependientes está más allá de los límites de este trabajo. En las líneas siguientes sólo presentaremos algunos conceptos e ideas que nos han parecido útiles para comprender la presión política que pueden ejercer en América Latina, y en un momento dado las empresas multinacionales, situación que se ejemplificará en el Capítulo Quinto.

do, para lo cual tenemos que referirnos a las clases sociales. En efecto, los individuos que componen una sociedad aparecen y actúan antes que nada bajo la forma de clases sociales 11/, y en la acción, confrontación y conflicto entre éstas se decide la forma y desarrollo del Estado, ciertamente en el marco general del tipo de relaciones sociales de producción propias de aquella clase que haga sentir su hegemonía 12/.

En resumen, para los propósitos de esta tesis se concibe al Estado

como la forma de organización política que se da al pueblo; que esta forma de organización política corresponde a un tipo específico de modo de producción -el capitalista- y que los agentes básicos de formación y desarrollo del Estado, así como definición de sus funciones son las clases sociales; constituyéndose, así en [...] sus bases sociales 13/.

En el transcurso de las principales etapas históricas por las que han atravesado los países latinoamericanos, expuestas ya en el Capítulo Primero, las relaciones sociales dentro de ellos han venido sufriendo transformaciones, con el fortalecimiento de ciertos grupos dominantes, el desplazamiento de otros, la incorporación al proceso político de nuevos sectores, la acentuación de la marginación de amplios segmentos de la población...

Existe una constante, sin embargo, que debe destacarse: las clases dominantes de estos países nunca han tenido el control absoluto de los medios productivos y de comercialización que les haya permitido tomar todas las decisiones sobre el destino de la sociedad, si bien en algunos países el grado de control nacional ha sido lo suficientemente grande para otorgar a sus gobiernos mayor autonomía frente al exterior.

En este lugar, deseamos plantear la hipótesis de que la historia del Estado en los países latinoamericanos se puede resumir en un doble desarrollo dialéctico: por una parte, se han creado nexos y alianzas entre los grupos hegemónicos y dominantes de las metrópolis y del país periférico y dependiente, con la posibilidad de divergencias, tensiones y conflictos; por otra parte, los grupos hegemónicos y dominantes del país dependiente han establecido relaciones de coincidencia, disidencia y enfrentamiento con otras clases y grupos nacionales a través de procesos que son a la vez influidos e influyentes respecto de la dependencia 14/.

Así, el Estado ha sido en gran medida la expresión del sistema social del que ha surgido y, por tanto, es quien ha articulado los intereses de las clases o de las facciones hegemónicas de ellas asegurando la estructura de dominación en que se realizan las formas de apropiación. Esto no implica que el Estado haya actuado siempre y necesariamente bajo condiciones de subordinación absoluta a los intereses de una clase, puesto que, para obtener un mínimo de consenso y legitimidad para un sistema de distribución desigual de la riqueza y el poder, ha sido indispensable que en parte pretenda aparecer y en parte funcione como instancia autónoma, independiente de y superior a los intereses de los grupos y las clases sociales. Más aún, bajo ciertas condiciones el Estado ha debido aparecer como el moderador entre los grupos componentes de las clases y grupos dominantes cuando sus rivalidades y conflictos han adquirido tendencias destructivas que amenazan la estabilidad o la existencia del sistema social global 15/.

De hecho, el Estado ha tendido a constituirse en una fuerza dominante de la sociedad, más que en mero instrumento de una clase dominante o de una fracción de ella. En las últimas décadas, en América Latina se ha presentado la emergencia y afirmación del intervencionismo del Estado en todos

los niveles y aspectos de la sociedad. En la etapa de transición, el Estado -que expresaba fundamentalmente los intereses exportadores y terratenientes- desempeñaba un papel importante en el impulso y trato dados a los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, otorgaba concesiones a éstos tanto para la producción de materias primas y productos agrícolas de exportación, como para la construcción de algunos servicios públicos urbanos y de obras de infraestructura que facilitarían la salida al exterior de la producción interna. En la etapa siguiente, de consolidación del mercado interno, el Estado pasó a ser el canal por el cual se adoptaron las medidas necesarias para la "defensa arancelaria" del mercado, la transferencia de rentas del sector exportador hacia el sector interno y la creación de los núcleos fundamentales de infraestructura para apoyar la industrialización sustitutiva de importaciones 16/. Además, el mismo Estado se convirtió en empresario, en varios casos asociándose directamente con el capital extranjero.

Es de suponerse que ante la concentración de más funciones en manos del Estado, las presiones de los grupos dominantes sobre él hayan aumentado. Así, en la etapa de internacionalización del mercado interno el Estado no sólo ha facilitado la continuación del proceso de acumulación de capital, sino que en la reformulación de varias funciones que desempeñaba en etapas anteriores, ha figurado en un lugar primordial la de proporcionar el clima político favorable para la implantación del modo capitalista de producción dentro de las economías dependientes, lo que ha implicado sofocar mediante procedimientos autoritarios las protestas y las demandas reivindicativas de los sectores marginados por el nuevo ordenamiento social 17/. En resumen el Estado ha pasado a ejercer, en gran medida, una especie de función mediadora y arbitral entre los grupos internos y externos, entre la sociedad nacional y las metrópolis, entre la dependencia y la autonomía 18/.

Debe volverse a señalar, sin embargo, que si bien el Estado actúa ordinariamente en favor de los grupos dominantes, tiene también sus propios intereses. Al menos debe apuntarse aquí el papel que puede desempeñar la burocracia como entidad con ideas y opiniones propias que en ocasiones pueden oponerse a las poseídas por los grupos dominantes. De allí la importancia del grado de expansión y de la cantidad de poder acumuladas por el Estado en etapas anteriores, pues le permiten maniobrar con mayor libertad ante las demandas de los grupos hegemónicos y mantener alguna posibilidad de participación de las masas ^{19/}. Además, si bien es cierto que a medida que las clases dominantes se han asociado más con el capital extranjero se han vuelto más poderosas económicamente, también es verdad que se han debilitado políticamente, pues han entrado en contradicción con los objetivos de autonomía nacional del Estado, el cual se ha fortalecido más.

A continuación, pasaremos a examinar más concretamente algunos aspectos de las actividades de los grupos de presión en el ambiente descrito anteriormente.

Los grupos de presión.- En las sociedades contemporáneas, sobre todo en las metrópolis y en los más desarrollados de los países periféricos, la actividad del Estado se ha expandido desde los servicios tradicionales hasta nuevas funciones y tareas de regulación y de gestión directas ^{20/}. Este fenómeno ha ocasionado que aumenten los campos en los cuales los grupos de presión necesitan intervenir a favor de sus intereses. Por ejemplo, los empresarios han tenido que recurrir al gobierno para obtener asistencia y fomento, reglas favorables para sus actividades, el arreglo de disputas con otras empresas o gobiernos, consejo y planeación, protección, contratos de obras públicas, etc. En la mayor parte de las sociedades industrializadas de Occidente, las relaciones gobierno-grupos de presión se desarrollan ordinariamente de acuerdo a normas

mutuasmente aceptadas. En las sociedades dependientes, sin embargo, existen diferencias muy importantes que deben de tomarse en cuenta para poder utilizar adecuadamente la teoría de los grupos de presión.

Una primera característica de las sociedades dependientes es que una gran parte de los grupos empresariales ocupan una posición clave en la economía, pero no como grupo nacional, sino como parte integrante del sector hegemónico internacional en el sistema capitalista, las grandes empresas multinacionales ^{21/}. Si bien existen tensiones entre los grupos empresariales locales y los extranjeros, ambos comparten en lo fundamental una misma orientación ideológica, favorable a la promoción del desarrollo basado en la acumulación de capital y la diversificación de la estructura productiva, y prácticamente neutral por lo que se refiere al control nacional o extranjero de la economía ^{22/}. En este sentido, es interesante la hipótesis de que la ideología y el comportamiento político de los empresarios latinoamericanos están regido por sus intereses de clase, más que por los intereses de la sociedad nacional ^{23/}.

La alianza que se ha establecido entre los inversionistas extranjeros y sus socios locales ha ocasionado que los gobiernos latinoamericanos se vean sometidos a una doble presión simultánea para crear un clima propicio al capital extranjero: presiones del exterior por parte del gobierno y de los inversionistas norteamericanos; presiones del interior a cargo de los grupos dominantes que favorecen una política de asociación con las empresas extranjeras. Estas dos presiones se justifican frecuentemente como impulsoras del progreso económico o, dando por supuesto éste, como defensores del interés nacional.

Si a la fuerza que proporciona esta alianza sumamos el poderío económico y político de las empresas multinacionales, tenemos que el grupo o grupos que controlan el nuevo sector económico han consolidado una fuerte posición y pueden ejercer una influencia fundamental sobre las decisiones nacionales. Esto es, han adquirido tal poder que difícilmente existe dentro de la misma sociedad otro grupo con los medios para evitar que la opinión del grupo más poderoso prevalezca por encima de cualquier otra. En ocasiones, como se apuntaba en el capítulo precedente, la acción de estos grupos puede llegar a afectar incluso al Estado, ya que los mecanismos de control de la economía nacional en manos de éste

escapan parcialmente del ámbito interno en la medida en que ciertas normas universales del funcionamiento de un sistema moderno impuestas por el mercado universal no permiten alternativas: la unificación de los sistemas productivos lleva a la pautación de los mercados y a su ordenamiento supranacional 24/.

La posición privilegiada de estos grupos se ve reforzada por el hecho de que, a pesar de tener lazos y conexiones dentro de las sociedades donde actúan, no están integrados completamente en ellas, lo que les permite gozar de mayor capacidad y amplitud de movimientos y de gran flexibilidad en sus tácticas. Es en el momento en que surge un gobierno hostil o más severo en el control de las actividades de los grupos de presión, cuando los instrumentos de presión utilizados adquieren un carácter especial: no sólo se recurre a los métodos legalmente aceptados, sino que se llega a hacer uso de amenazas abiertas, del asesinato e incluso de la conspiración. Obviamente, cuando los grupos de presión afectando son como los poderosos grupos constituidos por los inversionistas extranjeros y sus socios locales, potencialmente existen mayores elementos de fuerza y de versatilidad para recurrir a tácticas extremas. Además, dadas sus relaciones con otros grupos potentes, fuera y dentro del país en cues-

tión, y tomando en cuenta la política norteamericana de protección a sus inversionistas, existe la posibilidad de crear una crisis económica bloqueando créditos privados y públicos o decretando un boicot comercial a ese país. En el caso extremo, se puede recurrir al golpe e intervención militares apoyados directa o indirectamente por el gobierno norteamericano. Parece evidente, entonces, que las actividades de estos grupos de presión pueden poner en peligro la existencia misma del sistema político de una sociedad dependiente.

Una llamada de atención se hace indispensable. Teóricamente, y en algunos casos, el Estado sometido a la presión de estos grupos puede tener un margen de maniobra suficiente para salir avante de su enfrentamiento con ellos. Una posibilidad sería recurrir al apoyo de los sectores marginados o desplazados por los grupos hegemónicos. Incluso esta maniobra, tan difícil de llevar a la práctica en la mayoría de los casos, puede resultar estéril, sobre todo en situaciones en que los grupos de presión opositores sean más poderoso que el Estado mismo. La presentación de un frente de resistencia unificado, sin embargo, puede dar lugar y tiempo a que entren en juego otros factores. Así, existen en el ambiente internacional elementos que pueden moderar la presión y alterar los resultados finales de ella: competencia de dos o más potencias a nivel internacional, la oposición de importantes sectores dentro de los países desarrollados a los que pertenece el grupo en cuestión, las actividades de otro grupo similar en dirección contraria, el peso que puede tener el prestigio del país donde se encuentra registrado el grupo, etc. ^{25/}

C. La empresa multinacional norteamericana como grupo de presión ⁺⁺.

Si nos limitáramos a estudiar la empresa norteamericana

⁺⁺ Del mismo modo que en el apartado anterior, en éste sólo destacaremos algunos rasgos sobresalientes de la conducta de las empresas norteamericanas que justifiquen el catalogarlas como "grupo de presión".

desde el momento en que adquiere el carácter de multinacional, nos perderíamos de apreciar un hecho de gran importancia: desde los mismos inicios de las Trece Colonias hasta nuestros días, las empresas privadas han participado diligentemente en las actividades gubernamentales y electorales 26/.

Si hacemos un rápido paseo a través de la historia política norteamericana, encontraremos la corroboración de esta afirmación. Podemos iniciar nuestro recorrido con las compañías de colonización, como la "Compañía de Virginia" y la "Compañía de Plymouth", que fueron el principal instrumento para establecer las colonias y su organización interna peculiar. Si continuamos nuestra incursión, llegamos a la independencia de las Trece Colonias. Es de relevancia para nuestros propósitos saber que existe una gran controversia sobre si la Guerra de Independencia fue una revuelta de los intereses empresariales de las colonias contra las políticas mercantilistas de Gran Bretaña, y si la Constitución de 1787 fue un documento económico redactado hábilmente por hombres cuyas propiedades estaban en juego y que apelaron directamente a intereses idénticos en el resto del país 27/.

En los primeros años de vida independiente, surgió un importante debate entre Jefferson y Hamilton sobre si el gobierno debería alentar a los intereses manufactureros o a los agrícolas. A pesar de su inclinación personal por el mundo agrícola, Jefferson tuvo que reconocer que la agricultura no era sino uno de los "cuatro pilares" de la prosperidad norteamericana, junto con las manufactureras, el comercio y la navegación 28/.

El período que va de 1820 a la Guerra Civil vio un aumento de las relaciones entre el gobierno y las compañías privadas, ya que éstas se concentraron en actividades económicas de índole pública (construcción de caminos y canales, exploración y colonización, bancos...). Como había escasez de capi-

tal, el gobierno tuvo que otorgar distintas clases de subsidios y concesiones, lo que en algunos casos dio lugar a prácticas de favoritismo y corrupción.

Para fines del siglo XIX, había ya cerca de 500,000 "corporaciones", cuya principal característica era la consolidación en grandes unidades nacionales. Por ejemplo, la concentración en el sistema bancario, en las industrias del acero y del petróleo y en los ferrocarriles. De hecho, este período es conocido como "La Época de la Empresa" ^{29/}.

Las actividades políticas de las "corporaciones" se extendieron a varios niveles -municipal, estatal y federal- y tuvieron por objeto no sólo el evitar los efectos desfavorables de las regulaciones estatales que proliferaron en este período, como la Ley Sherman y la Ley de Comercio Interestatal, sino también el obtener el mejor trato posible de las autoridades oficiales; por ejemplo, beneficiarse del apoyo oficial en los conflictos laborales o de la construcción de nuevas obras de infraestructura. Además, la participación de los empresarios en las luchas electorales asumió rasgos destacados: candidaturas personales de algunos dirigentes, la selección de, y el apoyo financiero a, candidatos al Congreso o a la presidencia que gozaran de la estima de los intereses empresariales, etc. ^{30/}

A estas prácticas se fueron añadiendo otras durante el período de 1912 a 1946: la utilización más frecuente de las asociaciones comerciales para presionar por sus intereses, el desarrollo de los departamentos de relaciones públicas y la cooptación de dirigentes empresariales por las ramas administrativas del gobierno ^{31/}.

Desde la década de los años treinta y, en especial, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, las actividades económicas del gobierno norteamericano se han incrementado no

tablemente. Ha habido ciertos hechos que han contribuido a esta expansión. En primer lugar, la depresión económica a la cual se hizo frente con las políticas innovadoras del "Nuevo Trato" del gobierno de Franklin Roosevelt. En segundo lugar, la Segunda Guerra que implicó una participación del gobierno en todas las esferas de la vida norteamericana. En tercer lugar, la Ley de Empleo en 1946, que otorgó al gobierno federal autorización para intervenir en la economía con la finalidad de asegurar la estabilidad y el crecimiento económico y el bienestar general. En cuarto lugar, la Guerra Fría, primero, y las operaciones militares de Estados Unidos en el resto del mundo, después, que han hecho que se mantengan las consultas de tiempos de guerra entre departamentos gubernamentales y grupos industriales, que el gobierno se convierta en el mayor comprador individual de los bienes y servicios industriales, y que las empresas norteamericanas participen en los programas de ayuda externa. Además, ante la carrera armamentista y la guerra de Vietnam, el gobierno ha asumido un papel primordial en el fomento a la investigación, sea en industrias privadas, sea en universidades. Así, en 1968 cerca del 50% de los gastos de investigación hechos por las industrias provino de fuentes gubernamentales, las cuales financiaron también cerca del 70% del total de los gastos de investigación efectuados en el país ^{32/}.

En conclusión, el gobierno ha pasado a desempeñar funciones de consumidor, productor, regulador, mediador, innovador, elaborador de política y estabilizador ^{33/}, y en el desarrollo de esas funciones sus contactos con los grupos privados se han incrementado.

El desarrollo de este tipo de economía mixta ha tenido efectos sobre la conducta política de las grandes empresas ^{34/}. Una primera consecuencia ha sido que los dirigentes empresariales han tomado mayor conciencia de su fuerza potencial en

el terreno político, lo que ha derivado en mayor participación^{35/} y en programas de educación política dentro de las mismas compañías. Las actividades empresariales en la política han sido estimuladas no sólo por asociaciones más antiguas como la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, sino por otras nuevas: las Organización de Ciudadanos Efectivos, formada en 1954 por el Consejo de Asuntos Públicos, y la Comisión de Acción Política de las Empresas Industriales, creada en 1967 por la Asociación Nacional de Manufactureros. Sin embargo, en este mismo período se ha observado que las empresas gigantescas han mostrado una tendencia a confiar más en sus propios departamentos de relaciones públicas que en las asociaciones profesionales.

Otra característica del comportamiento político empresarial es el creciente bipartidismo, esto es, el establecimiento de relaciones con los dos principales partidos políticos, si bien pueden tener preferencia por uno. Como consecuencia de ello, sus actividades tienen un sello de claro pragmatismo^{36/}.

Por último, se hace necesario una breve referencia a las empresas multinacionales norteamericanas como grupos de presión en el extranjero. Ya en el Capítulo Segundo se hizo alusión a los temores que suscitan en otros gobiernos. Asimismo, en el apartado anterior se examinaron algunas posibilidades de acción de los grupos de presión extranjeros dentro de sociedades dependientes y subdesarrolladas como las latinoamericanas. Sólo habría que añadir que la red de asociaciones profesionales existente en Estados Unidos (cámaras comerciales, industriales, bancarias, exportadoras e importadoras, etc.) ha establecido relaciones con asociaciones similares en el extranjero, lo que ha fortalecido la fuerza de negociación que de por sí tienen ya las empresas multinacionales, debida tanto a su prodigiosa capacidad de cambiar sus operaciones y el ritmo de expansión de ellas a través del mundo, de reducir costos y mejorar la eficiencia, como a su

rápido crecimiento, su enorme diversidad y su política centralizada.

En América Latina, por ejemplo, existen filiales de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos que en 1967 formaron la Asociación de Cámaras de Comercio Americanas en América Latina. Sus principales objetivos, muy ilustrativos de lo mencionado en el párrafo anterior y en páginas precedentes, son

[...]'fomentar la solidaridad de intereses' entre las Cámaras Norteamericanas de Comercio y la Cámara de Estados Unidos e impulsar 'las metas y puntos de vista comunes de los intereses empresariales binacionales de sus miembros en los Estados Unidos y en los países huéspedes' 37/.

Así, cuando es conveniente unirse con las cámaras locales, las cámaras norteamericanas se unen a ellas y presentan un frente común. Sin embargo, cuando una filial de una empresa multinacional norteamericana tiene un problema particular, lo más probable es que acuda directamente al gobierno anfitrión por medio de sus abogados o representantes, o que recurra a la cámara norteamericana antes que a la local. Empero, existe gran flexibilidad en estas prácticas, y el criterio que prevalece ordinariamente es el de usar el canal más conveniente para obtener la mejor solución posible.

Finalmente, es interesante apuntar aquí la coincidencia de intereses o puntos de vista que surge frecuentemente entre los empresarios locales unidos a ellos. Ejemplo revelador de esta situación es el hecho de que las opiniones expresadas a la misión Rockefeller en 1969 por la Cámara Americana de Comercio en México y los empresarios mexicanos fueron muy similares 38/.

NOTAS

CAPITULO III

- 1/ Agradezco al Profesor Lorenzo Meyer el haberme permitido la consulta de su trabajo "Foreign Pressure Groups in Non-industrial Societies: The American Oil and Mining Industries and the Mexican Political System, 1917-1940" (Copia mecanografiada; tesis de maestría: Department of Political Science, University of Chicago, Ill. [impresión del autor] 1971), de donde se han tomado referencias a otros autores y sugestivas consideraciones personales.
- 2/ Jean Meynaud, Los grupos de presión (Cuarta edición; Buenos Aires: EUDEBA, 1970) p. 7.
- 3/ David B. Truman, The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion. (Second Printing; New York: Alfred A. Knopf, 1953) p. 502.
- 4/ Meynaud, op. cit., p. 9.
- 5/ Id., p. 11.
- 6/ Meyer, op. cit., p. 5, quien se base en la caracterización de grupo de presión que hace La Palombara en Interest Groups in Italian Politics (Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press, 1968) pp. 16-18.
- 7/ Harmon Ziegler, Interest Groups in American Society (Englewoods Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc., 1964) p. 30, citado en Meyer, op. cit., p. 5.
- 8/ Meynaud, op. cit., pp. 42-47.
- 9/ Id., p. 46.
- 10/ Ibid., pp. 134-147, donde se encuentra una evaluación concisa e ilustrativa de las funciones y efectos de los grupos de presión.
- 11/ El concepto de clases sociales que utilizamos se basa principalmente en Marx y Weber. Para el primero, las clases sociales eran la consecuencia inevitable de fuerzas sociales y económicas puestas en movimiento por el sistema de producción prevaleciente en una sociedad. La posesión o no de los medios de producción, así como el momento histórico determinado, eran fundamentales para precisar la pertenencia o no a una clase social. Esta, adé-

más, era más que un instrumento para el análisis social, era un conjunto material de condiciones que rodeaban a los seres humanos reales y establecían el tono y patrón de sus actividades. Al énfasis en el criterio económico, Weber agregó otras dos fuentes de estratificación: el "status" -diferencias sociales basadas en las probabilidades y en los estilos de vida que eran producto de las relaciones de comunidad- y el "partido o poder político" -consecuencia también de las relaciones de comunidad- y que podía estar muy ligado a las jerarquías de clase y de "status".

Para un buen ensayo comparativo de la teoría de las clases sociales en Marx y Weber, así como de otros autores como Warner, Parsons y Davis y Moore, véase Leonard Reissman, Class in American Society (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1959) en el capítulo II.

- 12/ Manuel Villa, "Las bases del Estado mexicano y su problemática actual" en Varios, El perfil de México en 1980, III (México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971) pp. 424-5.
- 13/ Id., p. 425. Al hablar de clases sociales del Estado "se hace referencia a aquellas clases y grupos que siendo capaces de manifestar políticamente sus intereses en el conjunto de la acción, definen las características que habrá de ir tomando el fenómeno estatal".
- 14/ Marcos Kaplan, "Estado, dependencia y desarrollo" en La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia (Lima: Francisco Moncola Ed., 1969) p. 193.
- 15/ Id., pp. 170-71.
Véase también Ricardo Cinta "Burguesía nacional y desarrollo" en Varios, El perfil..., op. cit., p. 196.
- 16/ Fernando Cardoso y Enzo Paletto, Desarrollo y dependencia en América Latina (Tercera edición; México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971) p. 104.
- 17/ Id., p. 153.
El autoritarismo no es un fenómeno nuevo en América Latina, ni tampoco la marginalización de amplios sectores de la población, ni el uso de tácticas represivas violentas. Lo que es nuevo y otorga un carácter más explosivo y trascendente al autoritarismo de tipo tecnocrático imperante en nuestros días, es la creciente "concientización" de las masas y de los sectores medios marginados ante el profundo carácter explotador y desigual del sistema de relaciones productivas y sociales actuales. Para ampliar sobre este punto véase Ruy Mauro Marini, Subdesarrollo y revolución. (Segunda edición; México, D.F.: Siglo XXI, Ed., 1970) pp. 20-28; también consúltese Octavio Ianni, Imperialismo y cultura de la violencia en América Latina (Segunda edición; México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971) pp. 85-125.

- 18/ Kaplan, op. cit., p. 194.
- 19/ Cardoso y Faletto, op. cit., p. 152
- 20/ Kaplan, op. cit., p. 174.
- 21/ Villa, op. cit., p. 458.
- 22/ Cinta, op. cit., p. 196.
- 23/ Id., p. 197.
- 24/ Cardoso y Faletto, op. cit., p. 150.
- 25/ Meyer, op. cit., pp. 129-30.
- 26/ Edwin Epstein, The Corporation in American Politics (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1969) p. 20.
- 27/ Id., pp. 20-21.
- 28/ John M. Blum (ed) The National Experience. A History of the United States. (Second Edition; New York: Harcourt, Brace and World, Inc., 1968) pp. 167-69.
- 29/ Para más información sobre este período puede consultarse la obra de la cita anterior, pp. 437-455.
- 30/ Epstein, op. cit., pp. 23-29.
- 31/ Id., pp. 29-35.
- 32/ Richard Barber, The American Corporation; its Power, its Money, its Politics. (New York: E.P. Dutton and Co., Inc., 1970) p. 185.
- 33/ Epstein, op. cit., p. 44.
- 34/ Id., pp. 46-61, donde pueden encontrarse los rasgos sobresalientes de la participación política empresarial en la postguerra.
- 35/ Las actividades de los grupos de presión norteamericanos han sido continuas desde el mismo origen de las Trece Colonias, como se vio en el texto. Sin embargo, no fue sino hasta 1946 con la "Lobbying Act" cuando se hizo el primer intento de regular las prácticas y los medios financieros empleables en ellas.
- El documento mencionado y otros relacionados con el tema pueden encontrarse en John Pearson Roche, Parties and Pressure Groups (New York: Harcourt, Brace and World, Inc., 1964).

- 36/ El lector interesado en ampliar sobre este punto puede referirse a la obra citada en la nota precedente, así como la Parte Tercera del libro de Truman ya mencionado, quien trata de las tácticas de influencia de los grupos de presión. Véase también Arnold Rose, La estructura del poder. El proceso político en la sociedad norteamericana (Buenos Aires: Ed. Paidós, 1970) pp. 82-134. Por último, puede consultarse el libro de Theodore White, The Making of the President, 1960. (New York: Atheneum, 1961).
- 37/ Cita tomada de Jack Behrman, U.S. International Business and Governments (New York: Mc Graw-Hill Co., 1971) p. 82.
En las páginas 79-85 de este mismo libro puede encontrarse mayor información sobre las organizaciones norteamericanas y latinoamericanas y sus relaciones mutuas.
- 38/ Id., p. 81.

IV. EL ESCENARIO CHILENO

A. El "desarrollismo" chileno y el capital extranjero privado.

Papel del Estado en la industrialización chilena.- Des de la década de 1930, la intervención del sector público ha sido vital para la industrialización chilena, ya participando directamente en el proceso productivo, ya fomentando y estimulando la producción industrial a través de políticas adecuadas ^{1/}. La acción del Estado sobre el desarrollo industrial, sin embargo, ha variado históricamente: en un primer período, 1939-1953, el Estado impulsó la diversificación del sistema económico y promovió directamente la industrialización; de 1954 en adelante, pasó a desempeñar progresivamente un papel de asistencia técnica y financiera a las empresas privadasas ^{2/}. En este sentido, es de gran valor la hipótesis de que la explicación del cambio de orientación estatal se encuentra fundamentalmente en las formas de interrelación entre los distintos grupos y clases sociales ^{3/}, con la burguesía chilena en influencia creciente ^{4/}.

Como en el resto del mundo, la crisis de 1929 tuvo profundas repercusiones en Chile, donde la crisis del salitre sacudió toda la estructura económica. Por consiguiente, se planteó la necesidad de que el Estado interviniera de un modo directo en la dirección de la economía y de que se creara una industria de sustitución de importaciones.

En esta atmósfera de cambio y de búsqueda por participar en el poder, en 1937 se constituyó el Frente Popular que selló la alianza de los sectores medios y populares y algunos grupos económicos y sociales más fuertes. Con el poder político en sus manos (diciembre de 1938), el Frente Popular imprimió un papel activo al Estado, el cual, por medio de la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), intentó planificar la economía en gran escala. Empero, su labor se orien

tó más bien hacia la creación de nuevas actividades (desarrollo industrial, energía, industrias básicas, etc.) que a modificar las existentes ^{5/}. Esta orientación se vió favorecida, además, por la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial, pues hizo indispensable la sustitución de importaciones. Como resultado del apoyo financiero y político estatal, ciertos sectores de la burguesía existente dirigieron sus inversiones a la industria y al comercio. En realidad, entre 1940 y 1944, cerca de la mitad de las industrias fundadas o apoyadas por CORFO fueron transferidas al sector privado ^{6/}.

En 1947, poco después de la elección de González Videla, ocurrió un cambio en la alianza de las fuerzas políticas: los sectores medios, que en gran medida manejaban al aparato del Estado, encontraron en la revitalizada burguesía un aliado para resistir la creciente presión popular y obrera. La exclusión de la izquierda de la actividad política legal (Ley de Defensa de la Democracia) fue facilitada por la tendencia anticomunista y conservadora de los Estados Unidos, de donde provenían ya importantes fondos para el desarrollo industrial ^{7/}.

Entre 1945 y 1953 CORFO acentuó sus actividades de tipo desarrollista, pues

crea las principales filiales en rubros estratégicos como el acero, la electricidad, el petróleo, la industrialización de la remolacha, etc., filiales que, a su vez, crean eslabonamientos hacia adelante y atrás de tal modo que constituyen un poderoso impulso al avance industrial ^{8/}.

Así, el Estado desempeñó un papel crucial en el proceso de formación de capital y en el desarrollo de una economía industrial, pero el efecto último de esta política no fue la constitución y consolidación de un sector industrial bajo control estatal, sino el fortalecimiento y expansión del empresariado industrial privado ^{9/}.

Por consiguiente, una vez pasado el experimento "populista" del primer año de gobierno de Ibáñez (1952-53), el gobierno empezó a tomar una clara definición político-social, ya que

los sectores industriales, financieros y agrarios orientaron sus esfuerzos para asegurarse el control del mercado interno, no ya a través del Estado, sino incluso devolviendo al capital privado actividades económicas antes estatales 10/.

En esta nueva situación, el papel del Estado como impulsor del desarrollo industrial pasó a ser el de continuar la construcción de obras de infraestructura; financiar los proyectos de las empresas, en especial las grandes y medianas; y adoptar las medidas necesarias para alentar la participación del capital extranjero en la economía chilena.

El sector empresarial industrial chileno.- La industria chilena se ha desarrollado dentro de espacios geográficos muy reducidos, bajo márgenes muy altos de protección y con una política relativamente liberal respecto a fijación de precios. Estas circunstancias han incidido en la conformación de una estructura industrial con un alto grado de concentración institucional y geográfica y de tipo monopólico, lo que ha permitido la obtención de beneficios elevados que, a su vez, han facilitado una gran desigualdad en la distribución del ingreso 11/.

El alto grado de concentración de poder económico que presentan las economías centrales, alcanza proporciones similares o más acentuadas en las economías periféricas. Chile no es la excepción. En 1957, el 2.9% del número total de firmas manufactureras contribuían con el 56.4% del valor agregado total del sector manufacturero 12/. En un estudio publicado en 1965, se afirmaba que las 177 empresas que constituían la industria en gran escala sólo representaban el 3% del número total de empresas, pero aportaban el 50% del valor agregado

do total bruto ^{13/}. De estas empresas, doce representaban el 40% del producto de todo el grupo y el 20% de la producción industrial total en Chile. Estas cifras globales se ilustran mejor con algunos ejemplos de la preeminencia que alcanza la producción de una sola empresa en algunos sectores: 42.3% en bebidas; 92.3% en tabaco; 86.2% en papel; 78.3% en caucho; 93.3% en petróleo; y 47.5% en metales básicos ^{14/}.

Uno de los fenómenos más claros que se advierte en Chile son los lazos entre la burguesía industrial y sectores dominantes tradicionales, especialmente con la burguesía mercantil-financiera ^{15/}. Prueba de ello es que dos tercios de las grandes empresas industriales se hallan también vinculados con poderosos intereses financieros, mientras que lo están únicamente el 40% de las empresas medianas y el 15% de las pequeñas ^{16/}. Además, un "supergrupo" económico que une los directorios de varios grupos controla el 22.4% de todas las empresas, las cuales poseen el 70.6% de todo el capital empresarial ^{17/}. Por otra parte, en 1970 un estudio del gobierno chileno afirmó que sólo 284 empresas controlaban casi toda la economía chilena, y que diecisiete compañías o grupos manejaban el 78% del capital activo de esas empresas ^{18/}.

La aguda concentración existente en la propiedad industrial chilena tiene profundas implicaciones, en el mismo campo económico, pues todo aumento del crecimiento industrial está estrechamente relacionado con la actividad de las principales compañías monopólicas. Además, su capacidad para elevar la producción a límites óptimos o cercanos a éstos, se relaciona con sus posibilidades de promover una política gubernamental que favorezca elevadas ganancias y estabilidad monetaria. Así, mientras más grande son las empresas, más elevada es su productividad. De hecho, existe un 38% de las empresas que puede ser considerado como un grupo dinámico, ya que su productividad aumenta a un ritmo muy satisfactorio ^{19/}. Esto no es sorprendente, puesto que son las empresas medianas y grandes las principales recipientes de la ayuda estatal y ex-

tranjera, y están integradas en la estructura del poder económico. Por consiguiente, la distribución del ingreso ha sido muy desigual, lo que se observa en datos de 1960 que señalan que la mitad más pobre de la población chilena recibía sólo el 15% del ingreso nacional 20/. Por otra parte, si se toma en cuenta la mayor participación del capital en los beneficios generados por el aumento de productividad 21/, la desigualdad ha tendido a acentuarse, máxime ante la ausencia de una política redistributiva vigorosa por parte del Estado.

Los efectos de la concentración del poder económico se manifiestan también en el terreno político, ya que el porcentaje de participación política de los administradores de las grandes empresas (66% aproximadamente), es superior al de los dirigentes de empresas medianas y pequeñas (45 y 15% respectivamente). Asimismo, los representantes de las grandes empresas tienden a predominar en las organizaciones profesionales, por lo que sus puntos de vista, expresados vigorosamente en éstas, encuentran pronto acceso al aparato político nacional 22/.

Lo anterior nos lleva a referirnos brevemente a las inclinaciones políticas de los empresarios. Dada la estructura del poder económico, la influencia política de los grupos empresariales es considerable. Además, a los lazos existentes entre la burguesía industrial y la burguesía agraria deben añadirse los lazos con la burguesía agraria, ya que casi la mitad de los empresarios chilenos son dueños de grandes haciendas o tienen estrechas relaciones con hacendados 23/, con lo que el conflicto real entre sectores es en gran medida inexistente.

La actitud de los empresarios hacia el intervencionismo y planificación estatales se basa principalmente en la percepción de éstos como factores capaces de favorecer o promover sus propios intereses: se apoyan las medidas o proyectos esta

tales cuyos efectos sobre los intereses privados son positivos; se rechazan con vigor aquéllos cuyas consecuencias son negativas. En general, como señala Petras,

las preferencias políticas de los empresarios revelan su preocupación por estabilizar nuevas situaciones y su disposición a utilizar nuevas fórmulas políticas, programas y personalidades para cumplir sus objetivos 24/.

Lo atinado de la afirmación anterior se aprecia claramente en las preferencias electorales de los empresarios. Respecto a los candidatos presidenciales de 1958, casi el 60% se inclinó por Alessandri, el candidato de la derecha 25/. Para 1964, era ya evidente que los conservadores tradicionales perdían apoyo y que la inquietud y el descontento reinaban en las masas populares. Por consiguiente, los dirigentes de empresa apoyaron al único candidato capaz de derrotar a Salvador Allende, candidato del Frente de Acción Popular, coalición formada por los Partidos Socialista y Comunista y otros partidos menores. El elevado porcentaje de las preferencias empresariales por Frei (70%), candidato del Partido Demócrata Cristiano, no implicó, sin embargo, ningún cambio fundamental de actitud. Lo que había cambiado era la estrategia política; en lugar de apoyar a conservadores francos como Alessandri y Durán, los empresarios orientaron su apoyo hacia la democracia cristiana y Frei, pero no para apoyar realmente su anunciado programa de reforma, sino para frenarlo desde dentro del gobierno y del partido 26/. De ese modo, Frei emergió triunfador con una campaña electoral llevada a cabo utilizando una táctica predilecta de las élites económicas: la oposición entre comunismo y democracia.

Por último, una observación aclaratoria. Para claridad en la exposición, hasta ahora hemos dejado de lado la participación del capital extranjero en la industria chilena. En el

siguiente inciso incorporamos esa nueva variable para tener una imagen más completa y realista de las relaciones económicas y políticas chilenas.

Inversiones directas norteamericanas en Chile.- La inversión de montos significativos de fondos privados norteamericanos en Chile se remonta a la segunda década del presente siglo, cuando el dominio de la minería chilena (cobre, hierro y salitre) pasó a manos norteamericanas ^{27/}. Desde esa época hasta fechas muy recientes, la minería y, en proporción menor, los servicios públicos, han atraído la mayor parte de las inversiones. Así, en 1958, de 736 millones de dólares que representaban las inversiones directas norteamericanas en Chile, sólo 64 millones estaban invertidos en la manufactura, distribución, finanzas u otras áreas ^{28/}. En la década de 1960, sin embargo, se produce lo que hemos venido llamando "la internacionalización del mercado interno", es decir, la situación que responde a un control creciente del sistema económico de las naciones dependientes por parte de las grandes empresas multinacionales.

A principios de los años sesenta, la industria chilena, como toda la economía del país, se enfrentaba a una crisis estructural ^{29/}: el sector público, por una parte, prácticamente había completado sus grandes proyectos de inversión en infraestructura e industrias básicas, como el petróleo y el hierro; el sector privado, por otra, casi había agotado el proceso de sustitución de importaciones cuya producción no implicaba grandes problemas de escalas de producción, tecnología y densidad de capital. En 1964, con la llegada de Frei a la presidencia, la política de desarrollo industrial que adoptó su gobierno trató de superar ese estancamiento. Para ello se hacía necesario ampliar y consolidar tanto las funciones empresariales del Estado como las del sector privado. Asimismo, se requerían grandes montos de divisas para finan-

ciar la adquisición de equipos de producción modernos y de tecnología más compleja y avanzada. Para poner en marcha esta política, el gobierno de Frei contó con la coyuntura favorable del mercado internacional del cobre, a la par que procuró obtener nuevos créditos públicos del exterior ^{31/} y alentó con renovado ímpetu a la inversión privada extranjera.

La actitud del gobierno de Alessandri hacia el capital extranjero había caído dentro de lo que en el Capítulo Segundo estudiamos bajo el nombre de "desarrollismo", esto es, atribuía al capital extranjero ciertas funciones y cualidades -como su carácter financiador en la balanza de pagos o su carácter transitorio-, y se esperaba de él un impacto dinámico y modernizante sobre la economía, Frei siguió una línea similar, como la ilustra su siguiente declaración:

Es un hecho que el país no dispone de los recursos suficientes de ahorro interno para hacer las inversiones que se precisan para alcanzar su pleno desarrollo. Renunciar a la inversión extranjera conduciría fatalmente al estancamiento económico y a crearnos una situación de inferioridad frente al resto de los países del mundo. Es un deber del gobierno no sólo aceptar, sino buscar condiciones compatibles, naturalmente, con el interés, la dignidad y la soberanía de la nación, este tipo de inversiones ^{32/}.

La inversión extranjera acompañada del know-how tecnológico, agregaba Frei, era no sólo necesaria sino indispensable en algunos campos que requerían tecnología avanzada, como en las industrias químicas, electrónica y automotriz ^{33/}.

Por consiguiente, durante el gobierno de Frei se continuaron con rasgos acentuados las políticas del gobierno anterior que regulaban la entrada del capital extranjero permitiéndole inversiones de carácter más estable y otorgándole incentivos especiales ^{34/}.

Antes de proporcionar algunos datos sobre las inversiones directas norteamericanas en Chile, se hace necesaria una aclaración. Si se examina el capital extranjero ingresado al país entre 1960 y 1967 a través de los mecanismos provistos por el estatuto de inversión DFL 258, se observa que los préstamos representaron un 70% del total de ingresos, mientras que sólo un 30% entró en forma de inversión directa. En líneas posteriores tendremos oportunidad de comentar más ampliamente sobre estas cifras, pero, por lo pronto, debe tenerse en cuenta la vinculación entre los dos tipos de capital extranjero para poder considerar en una dimensión adecuada las inversiones directas.

En el período 1950-68, el valor en libros de la inversión directa norteamericana en Chile pasó de 530 millones de dólares a 963 millones ^{35/}, esto es, aumentó en 433 millones, lo que representa un incremento aproximado del 85%. Ahora observamos el Cuadro IV-I. Si sumamos las utilidades transferidas al exterior en el período 1950-67 a las utilidades reinvertidas, obtendremos la cifra de 1,598 millones de dólares, la cual es cuatro veces mayor que el incremento del total de las inversiones directas norteamericanas en Chile en el mismo lapso, esto es, 349 millones de dólares. Si sólo comparamos las utilidades transferidas a Estados Unidos en ese período, 1,201 millones de dólares, encontraremos también que son más de cuatro veces el valor de las nuevas entradas de capital, que sólo ascendieron a 286 millones ^{36/}.

El aumento de las inversiones norteamericanas se aprecia también en el número de empresas poseídas total o parcialmente por las compañías de Estados Unidos, las cuales sumaban más de 100 para 1970, ^{37/}, entre ellas filiales de 22 de las cien mayores empresas industriales norteamericanas ^{38/}.

Por otra parte, es digno de mayor atención el hecho de que un gran número de las empresas extranjeras que operan en

INVERSION DIRECTA DE EE.UU. EN CHILE
 (Valor en libros, flujo neto de capital, utilidades
 reinvertidas y transferencia de utilidades a EE.UU.)
 (Millones de dólares)

Años	(1)	(2)	(3)	2+3	3	Transfer. de utilid.
	Valor en Libros	Nuevas entradas de K.W.	Utilidad ^m des re invertidas			(4)
1950-1952	579	33	2	35	5.7	49
1953-1955	642	2	5	7	71.4	48
1956-1958	705	28	5	33	15.2	60
1959-1961	731	7	6	13	46.2	57
1962-1964	775	12	7	19	36.8	68
1965-1967+	851	14	12	26	46.2	108
1950-1967		286	111	397	28.0	1.201

FUENTE: Información obtenida del Survey of Current Business, sistematizada en el equipo de de-
 pendencia (CESO), tomado de Orlando Caputo y Roberto Pizarro. Desarrollo y capital
 extranjero (Santiago de Chile: Ediciones de la Universidad Técnica del Estado, 1970). p. 81

+ Total obtenido de la suma directa de los valores anuales.

Chile han iniciado sus actividades en la década de los sesenta 39/. Del estudio del Cuadro IV-2 se desprende la observación de que la minería ha atraído el grueso de las inversiones norteamericanas en Chile. Sin embargo, el interés por el sector manufacturero y el comercial es significativo a partir de 1960, en especial desde 1966. Si comparamos las inversiones directas norteamericanas en manufacturas y en comercio en 1960 y 1968, percibimos que han tenido un aumento neto del 210 y del 325% respectivamente, frente al 13.3% en minería, si bien en este último sector el incremento de 1968 se debió a la obligación de acrecentar las inversiones impuestas por los convenios del cobre entre el Estado chileno y las compañías extranjeras.

La penetración del capital extranjero en los sectores dinámicos y modernos de la industria, que hasta mediados de la década de los sesenta no se había presentado en Chile, ha asumido desde esas fechas un carácter acentuado. De ese modo, y aprovechando las condiciones favorables de la política económica del gobierno, el capital extranjero se ha dirigido a ramas tales como la fabricación industrial de sustancias y productos químicos, industrias metálicas básicas del hierro y del acero, la construcción de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos ... 40/ Además, los inversionistas han tendido a vincularse con empresas que son monopólicas -o que resultan serlo tras un proceso de relativamente poca duración- en sus respectivos rubros productivos, como lo señala un estudio de CORFO sobre un núcleo de empresas industriales controladas por el capital extranjero, donde aparece que "el 86.4% de las empresas entrevistadas tiene el control del mercado que abastece" 41/. La participación extranjera en el control monopólico de la industria se observa en la petroquímica, electrónica, industria automotriz, etc., es decir, en los sectores más dinámicos. Pero la acción monopólica extranjera se presenta también en sectores tradicionales de la industria, como el de

INVERSIONES DIRECTAS DE E.E.U.U. EN CHILE
(por año y sectores) (millones de dólares.)

Años	Mi.			Ma.			Co.			Otros			%				
	Mi.	Ma.	Co.	Mi.	Ma.	Co.	Mi.	Ma.	Co.	Mi.	Ma.	Co.	Mi.	Ma.	Co.	Otros	%
1960	739	517	22	12	188	70.0	3.0	1.7	25.4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	726	503	27	13	183	69.3	3.7	1.8	25.2	100.0	97.3	122.7	108.3	97.3	98.2	97.3	98.2
1962	768	504	29	14	221	65.6	3.8	1.8	28.8	100.0	97.5	131.8	116.7	117.6	103.9	117.6	103.9
1963	768	503	27	15	223	65.5	3.5	2.0	29.0	100.0	97.3	122.7	125.0	118.6	103.9	118.6	103.9
1964	789	500	30	20	239	63.4	3.8	2.5	30.3	100.0	96.7	136.4	166.7	127.1	106.8	127.1	106.8
1965	829	509	39	24	257	61.4	4.7	2.9	31.0	100.0	98.5	177.3	200.0	136.7	112.2	136.7	112.2
1966	845	494	51	32	268	58.5	6.0	3.8	31.7	100.0	95.6	231.8	266.7	142.6	111.3	142.6	111.3
1967	979	516	61	37	265	58.9	7.0	4.1	30.0	100.0	99.8	277.3	308.3	141.0	118.9	141.0	118.9
1968	963	586	68	39	270	60.8	7.2	4.0	28.0	100.0	113.3	309.1	325.0	143.0	130.3	143.0	130.3

FUENTE: Información obtenida del Survey of Current Business, tabulada en el equipo de dependencia (CISO), tomado de Orlando Caputo y Roberto Pizarro, Desarrollo y capital extranjero (Santiago de Chile: Ediciones de la Universidad del Estado, 1970). p.87

Mi. -Minería
Ma. -Manufactura
Co. -Comercio

alimentos y el textil 42/. En resumen, "una cifra cercana al 40% de los activos de las sociedades anónimas industriales está controlada por el capital extranjero" 43/, lo que equivale a participar con una posición importante en dos de cada cinco firmas industriales 44/.

Habíamos señalado anteriormente la vinculación existente entre los préstamos que recibe Chile y la inversión directa. Tradicionalmente, los primeros se han orientado a los sectores de infraestructura económica y, por regla general, el recipiente ha sido el Estado. No obstante, a partir de los años sesenta un importante contingente de préstamos se ha dirigido al sector privado, en especial a las empresas con fuerte participación extranjera 45/. Así, del total de capital ingresado en Chile por el estatuto del inversionista DFL 258 entre 1960 y 1967, un 80% aproximadamente se ha dirigido a las propias empresas extranjeras instaladas en el país. Además, un 70% se ha concretado en bienes y un 30% en divisas 46/. De ese modo, los créditos externos tienden a ocultar la participación real de las inversiones directas extranjeras. Asimismo, no debe olvidarse el uso de los recursos locales para financiamiento de empresas con participación extranjera 47/. A este fenómeno se debe vincular la creciente participación de las agencias bancarias extranjeras en el sistema bancario local 48/.

Para finalizar, sólo añadiremos una última consideración. El notorio aumento de la participación del capital extranjero en Chile fue factible debido a una coincidencia de intereses y medidas prácticas tanto del gobierno y los empresarios chilenos, como de su contraparte en Estados Unidos. Durante el período examinado, las instituciones financieras norteamericanas e internacionales adoptaron hacia Chile una actitud favorable en el otorgamiento de créditos 49/ cuyo uso benefició principalmente a los sectores dominantes, en espe-

cial a la burguesía industrial. Estos, al vincularse más estrechamente con el capital extranjero, han reducido marcadamente su carácter y conducta nacionalistas. El entrelazamiento de valores y actitudes resultante ha contribuido en grado muy significativo a la formación de una base ideológica común que, a su vez, ha reforzado la articulación de los intereses de los sectores dominantes en Chile más estrechamente vinculados al capital extranjero, de las empresas multinacionales, de las instituciones financieras norteamericanas e internacionales y, en última instancia, de la propia política exterior norteamericana.

A continuación, pasaremos a examinar brevemente las principales variaciones ocurridas en el ambiente descrito en este apartado a la luz de los resultados de las elecciones presidenciales de 1970.

B. El gobierno de la Unión Popular (U.P.) y el capital privado extranjero.

Las elecciones de 1970.- A fines de la década de los sesenta, el experimento demócrata-cristiano de "revolución en libertad" era objeto de una desaprobación general ^{50/}. El estancamiento, la inflación, la desigualdad, la desocupación y la desnacionalización de la economía no habían sido superados por el reformismo limitado del gobierno de Frei ^{51/}, sino que, por el contrario, esas características se habían agudizado durante su mandato. Así, el aumento promedio del producto por persona en el decenio 1960-70 fue inferior a 1.8% anual, y desde 1967 prácticamente no se registró crecimiento alguno.

En el mismo lapso se observa la persistencia de una aguda inflación, con un promedio de incremento anual del nivel de precios internos de casi el 28%. Por otra parte, la desigualdad en la distribución del ingreso continuó siendo muy acentuada: en 1968, el 1% de la población disponía del 10% del

ingreso nacional, lo que equivalía a un ingreso por persona 69 veces mayor que el del 10% más pobre. Para complementar la descripción de la desnacionalización de la economía, la cual se estudió ya en el apartado anterior, sólo habría que añadir que la deuda pública externa alcanzó la cifra de 2,000 millones de dólares que, comparada con los 5,000 millones del producto nacional bruto del país y los 9 millones de habitantes, nos da una de las proporciones más altas del mundo. De ese modo, y sólomente para el sexenio 1971-76, existían compromisos de pagos por amortización a los intereses de la deuda externa superiores a los 1,400 millones de dólares, de los cuales más de 500 millones vencían en 1971 y 1972 52/.

Con la situación descrita en los párrafos anteriores, es comprensible el descontento de grandes sectores de la población que buscaban soluciones más vigorosas que las medidas moderadas adoptadas por Frei. En varias ocasiones, su gobierno tuvo que recurrir a la represión violenta de algunas manifestaciones estudiantiles, huelgas u ocupaciones de tierras por campesinos 53/. Los incidentes de Puertos Montt en abril de 1969, en que los carabineros causaron la muerte de diez de los campesinos que habían ocupado un predio de tres hectáreas, llevaron a su clímax la ola de protestas 54/.

En el mismo Partido Demócrata Cristiano, un grupo de rebeldes que se inclinaban por llevar a cabo efectivamente las promesas de la campaña de 1964, y que había criticado constantemente al gobierno de Frei, decidió separarse del partido ante el nuevo triunfo del sector oficialista en la Junta Nacional del mismo en junio de 1969 55/.

Así llegamos a las elecciones presidenciales de 1970. Los candidatos que se presentaron fueron Jorge Alessandri (independiente), Rodomiro Tomic (Partido Demócrata Cristiano) y Salvador Allende (U.P.). Los tres candidatos hablaban de cambio, aunque con diferente énfasis y sentido. El primero, conocido político de la derecha chilena, y presidente de

Chile en 1958-64, declaró que su candidatura "era un plebiscito para poner término a los vicios políticos" y prometió realizar importantes cambios en el sistema político institucional que, en su opinión, era inoperante ^{56/}. A su alrededor se congregaron los grupos de los sectores dominantes y de los sectores medios que, favorecidos por el status quo, sin la flexibilidad para adaptarse al cambio que pedía la mayoría chilena y temerosos de acciones extremas de la izquierda revolucionaria en Chile (semejantes a las llevadas a cabo en Uruguay y otros países latinoamericanos), se inclinaron por el candidato de "la seguridad y la estabilidad", Alessandri, quien recibió así el apoyo de una parte significativa de los votantes que en 1964 habían favorecido al candidato de la democracia cristiana.

El programa de Rodomiro Tomic, más radical y populista que el presentado por Frei seis años antes, tenía por metas fundamentales "la substitución de las minorías en los centros de poder político, social, económico y cultural", y la creación de una "sociedad comunitaria" consistente en "la substitución [de los representantes] del dinero por los trabajadores organizados [e...e] convirtiendo a éstos en sus principales beneficiarios" ^{57/}. Los sectores atraídos por Tomic favorecían un cambio a la izquierda con respecto a los seis años del gobierno de Frei, pero sin llegar a la intensidad y extensión de las transformaciones propuestas por la U.P. y manteniendo "el orden y la paz".

La Unión Popular era una coalición formada por los partidos Comunista, Socialista, Radical, Social Demócrata y Democrático Nacional, el Movimiento de Acción Popular Unitaria y la Acción Popular Independiente, es decir, de los sectores populares y medios muy inconformes con la situación imperante. Su candidato, Salvador Allende, fundador del Partido Socialista Chileno, había sido senador durante 25 años y candidato a la Presidencia de la República en cuatro ocasiones consecutivas. Su programa, el que estudiaremos más ampliamente

en un inciso posterior, proponía un cambio estructural a todos los niveles de la sociedad chilena y se proponía iniciar la construcción del socialismo en Chile.

Los resultados de las elecciones presidenciales de 1971, las más reñidas en la historia política chilena, mostraron una polarización del electorado chileno entre los tres candidatos, aunque si consideramos los votos obtenidos por Allende y Tomic podemos percibir un desplazamiento hacia la izquierda respecto a las elecciones de 1964.

En efecto, la votación favoreció por un reducido margen a Allende, quien obtuvo un total de 1.075,616 votos (36.3%), seguido por Alessandri con 1.036,378 (34.9%), mientras que Tomic obtuvo 824,849 votos (27.8%) ^{58/}. Sin embargo, Allende no podía ser considerado aún como el presidente electo, pues de acuerdo con lo estipulado por la Constitución Política de Chile, el Congreso en pleno debía calificar el resultado de la elección cuando ningún candidato, como en este caso, hubiera obtenido una mayoría absoluta.

El período transcurrido desde la fecha de publicación de los resultados de las elecciones del 4 de septiembre al 24 de octubre, día en que el Congreso se reunió a decidir sobre el triunfador, período que estudiaremos más detenidamente en el siguiente capítulo, estuvo dominado por una tensa actividad política destinada a impedir que se confirmara a Allende como presidente electo. A pesar de que existía en el Congreso una tradición de otorgar el triunfo al candidato que hubiera obtenido la mayoría relativa, aunque ésta hubiera sido por un margen muy reducido, las transformaciones que proponía la U.P. eran de tal magnitud que los sectores dominantes, resguardados detrás de los partidos opositores a Allende, temían que sus intereses fueran perjudicados por un cambio radical en el orden político en que habían florecido. Para impedir esto, se buscó manipular la división de fuerzas en el Congreso.

Este estaba integrado por 75 miembros del Partido Demócrata Cristiano, 80 partidarios de Allende y 45 de Alessandri, por lo que los primeros tenían en sus manos los votos clave para confirmar el triunfo de la U.P.

El bloqueo en el Congreso de la candidatura de Allende y el apoyo a Alessandri, sin embargo, presentaban a los demócrata-cristianos el riesgo de una escisión muy profunda, puesto que ante la disyuntiva de apoyar a la U.P. o a la derecha, un segmento importante del partido se inclinaba por la primera. Después de todo, el programa de Tomic estaba más cerca del propuesto por Allende que del de Alessandri. Además, en caso de que se frustrara el triunfo de Allende, existía el enorme riesgo de una guerra civil, eventualidad que pocos deseaban. Por consiguiente, el Partido Demócrata Cristiano, una vez obtenida la promesa por parte de la U.P. de aprobar garantías democráticas suplementarias que se integrarían en una reforma constitucional, decidió apoyar la candidatura de Allende, quien fue proclamado presidente de Chile para el período constitucional 1970-76 por una considerable mayoría de votos -153 a favor, 35 en contra y 7 en blanco- 60 /.

El Programa de la U.P.- Es de gran importancia el estudio del programa de la coalición de izquierda que llevó al triunfo a Salvador Allende en virtud de que su campaña estuvo inspirada en él, y de que al asumir la presidencia su gobierno ha tratado de llevarlo a la práctica.

La idea principal que domina en el programa es la necesidad de un "reemplazo urgente" de la sociedad chilena existente, producto del "dominio de los grandes capitalistas nacionales extranjeros". Para ello, se proponen "transformaciones revolucionarias" a nivel político, económico, social y cultural tendientes a "instaurar el socialismo en Chile" 61 / . Es decir, el espíritu del programa es profundamente anti-imperialista y representa un ataque directo al status quo reinante. Para ilustrar lo anterior consideramos algunos párrafos del programa

Las transformaciones propuestas por el programa sólo podrían llevarse a cabo a través del gobierno popular ejercido real y efectivamente. Por lo tanto, en materia de estructura política el Gobierno Popular tenía una doble tarea: por una parte, "preservar, hacer más efectivos y profundos los derechos democráticos y las conquistas de los trabajadores"; por otra, "transformar las actuales instituciones para instaurar un nuevo Estado donde los trabajadores y el pueblo tengan el real ejercicio del poder".

En el plano económico, "las fuerzas populares unidas" se planteaban como objetivo central "reemplazar la actual estructura económica terminando con el poder del capital monopolista nacional y extranjero y del latifundio, para iniciar la construcción del socialismo".

Se constituirían tres áreas de propiedad de los medios de producción: la social, la privada y la mixta. La primera sería un área estatal predominante, y con su institución se iniciaría el proceso de transformación de la economía. En primer término, se procedería a nacionalizar aquellos recursos básicos que, como la gran minería del cobre, hierro y salitre, estaban en poder de capitales extranjeros y de los monopolios internos. Otras actividades que se nacionalizarían para integrar este sector comprenderían el sistema financiero del país, especialmente la banca privada y las compañías aseguradoras; el comercio exterior; las grandes empresas y monopolios de distribución; y los monopolios industriales estratégicos. En general, esta área comprendería toda actividad que condiciona el desarrollo económico y social del país, como la producción y distribución de energía eléctrica; el transporte ferroviario, aéreo y marítimo; la producción, refinación y distribución del petróleo y sus derivados; la siderurgia, el cemento, la petroquímica y química pesada; y la celulosa y el papel.

El área de propiedad privada abarcaría aquellos sectores de la industria, la minería y agricultura y los servicios

en que permaneciera vigente la propiedad privada de los medios de producción. De hecho, estas empresas serían la mayoría numéricamente y se beneficiarían con la planificación general de la economía nacional. Además, el Estado velaría por el regpeto a los derechos de los obreros y empleados a salarios y condiciones de trabajo justos.

Finalmente, el área mixta estaría compuesto de empresas cuyo capital perteneciera en alguna proporción al Estado y a particulares. La ayuda financiera que los organismos de fomento estatales prestaran a estas empresas tendría calidad de aportaciones para que el Estado fuera socio y no acreedor.

Respecto a la Reforma Agraria, se aceleraría su proceso expropiando los predios que excedieran a límites máximos prefijados y se incorporarían al cultivo tierras estatales abandonadas y mal explotadas. Preferentemente, las tierras expropiadas se organizarían en formas cooperativas de propiedad, salvo cuando las condiciones aconsejaran asignar tierras en propiedad personal a los campesinos. También se destinarían tierras para crear empresas agrícolas estatales con la tecnología moderna. Asimismo, se defendería la integridad y la ampliación de las comunidades indígenas, a las que se dotaría de asistencia técnica y crediticia apropiadas.

En resumen, la política económica del Estado se llevaría adelante, tanto a través del sistema nacional de planificación económica y de los mecanismos de control, orientación, crédito a la producción asistencia técnica, política tributaria y de comercio exterior, como mediante la propia gestión del sector estatal de la economía. Entre los objetivos de la política de desarrollo económico se destacaba el liberar a Chile de la subordinación al capital extranjero. Eso conduciría, como se mencionó al estudiar el área social de la economía, a "expropiar el capital imperialista y a realizar una política de un creciente autofinanciamiento", así como a fijar las condi-

ciones en que operaría el capital extranjero que no fuera expropiado, a lograr una mayor independencia en la tecnología y el transporte externo, etc. Como se desprende de lo anterior, el gobierno encabezado por Allende no estaba cerrado en modo alguno a la participación de capitales extranjeros en el proceso de liberación económica; por el contrario, le interesaba una aportación que no sólo aumentara la propia capacidad de formación de capital, sino que, sobre todo, facilitara al pueblo chileno el acceso a la asimilación del proceso técnico y lo capacitara para ser participante más activo en el desarrollo científico y tecnológico 62 /.

Como el resto del programa, la política internacional del Gobierno Popular también denotaba un cambio radical en la línea seguida por gobiernos predecesores. Más aún, encerraba una firme crítica a la política exterior norteamericana en América Latina y en otras regiones del mundo. Así, el programa declaraba que se establecerían relaciones con todos los países del mundo, "independientemente de su posición ideológica y política, sobre la base del respeto a la autodeterminación y a los intereses del pueblo de Chile". Dentro de esta perspectiva, se reforzarían las relaciones, el intercambio y la amistad con los países socialistas.

Se denunciaba a la actual OEA (Organización de Estados Americanos) "como un instrumento y agencia del imperialismo norteamericano" y se prometía buscar "la creación de un organismo realmente representativo de los países latinoamericanos". Asimismo, se condenaba "la agresión norteamericana en Vietnam" y se afirmaba "la solidaridad efectiva y militante del Gobierno Popular" con las luchas que "libran los pueblos por su liberación y por la construcción del socialismo", haciendo mención especial de Vietnam y de Cuba.

Respecto a la independencia nacional de Chile, se consideraba indispensable revisar, denunciar y desahuciar los tratados o convenios que significaran compromisos que limita-

ran la soberanía chilena, concretamente los tratados de asistencia recíproca, los pactos de ayuda mutua y otros pactos que Chile hubiera suscrito con los Estados Unidos. Finalmente, se rechazarían "la ayuda foránea y empréstitos condicionados por razones políticas" o que implicaran la imposición de realizar las inversiones derivadas de esos empréstitos en condiciones que vulneraran la soberanía y fueran contra los intereses del pueblo chileno.

A continuación mencionaremos algunas de las principales decisiones del gobierno de Allende en cumplimiento de su programa de campaña.

Principales realizaciones del gobierno de la U.P.- Tan pronto como Allende asumió la presidencia el 4 de noviembre de 1971, se inició el proceso de transformación en la propiedad de los medios de producción anunciado en su programa. Nueve meses más tarde, la mayor parte de las industrias textil, siderúrgica, automotriz y cuprera, así como más del 60% de los bancos del país, estaban en manos del Estado 63/. El procedimiento de acción adoptado asumió diversas formas: intervención, requisición, compra de acciones, ocupación por los trabajadores y nacionalización. En este proceso de configuración de las áreas social y mixta de la economía, fueron utilizadas hábilmente algunas leyes decretadas en los años treinta, cuando se facultó al gobierno a intervenir en las plantas que estuvieran operando por debajo de su capacidad y/o que no cumplieran las disposiciones de producción fijadas por el gobierno.

Con la base anterior, el gobierno de la U.P. intervino en varias empresas como, por ejemplo, en la Fábrica de Paños Bellavista Tome por no utilizar plenamente sus instalaciones productivas; en la empresa subsidiaria de la Ralston Purina, por haber importado maquinaria depreciada; y en las fábricas de cemento El Melón y Cerro Blanco al descender la producción, lo que amenazaba a toda la industria de la construcción.

Es en la recuperación de los recursos básicos donde se aprecia mayor iniciativa por parte del gobierno, el cual ha pasado a controlar ese sector por medio de la compra de acciones de las principales empresas en ese terreno. En la minería del hierro, por ejemplo, se adquirieron las propiedades de la Bethlehem-Chile Iron Mines, filial de la Bethlehem Steel Co. de Estados Unidos; y, en la minería del cobre, se nacionalizaron las subsidiarias de las empresas norteamericanas Kennecot, Anaconda y Cerro. Debe señalarse que la nacionalización se realizó por medio de una enmienda constitucional que indicaba que la indemnización de los intereses expropiados sería equivalente a su valor en libros el 31 de diciembre de 1970, menos impuestos pendientes, depreciación y deducciones por obsolescencia, filones agotados y ganancias excesivas 64/. Por último, dentro de la minería del salitre, se adquirieron las acciones de la Anglo-Lautaro Nitrate Co., que elaboraba el 80% de la producción total de nitratos.

Por otra parte, la acción del gobierno se ha extendido también a la adquisición de acciones en industrias vitales como las de neumáticos, tubería, cemento, explosivos ...Ejemplos de lo anterior han sido las operaciones del gobierno en empresas subsidiarias de la Armco Steel, General Tire, Dupont, RCA y otras 65/.

De manera similar, el 9 de noviembre de 1971 se nacionalizó la Compañía de Teléfonos de Chile, en la que la ITT (International Telephone and Telegraph Co.) poseía el 70% de las acciones. Respecto a la nacionalización de la banca, para finales de agosto de 1971 el gobierno había adquirido el control de diecinueve de los veintiséis bancos privados en Chile, incluidos el Banco de Londres y América del Sur (BOLSA) y el Bank of America, y para noviembre del mismo año ya había adquirido los activos del First National City Bank y sus ocho oficinas en Chile 66/.

Respecto a la Reforma Agraria, por otra parte, durante los primeros seis meses del gobierno de la U.P. se habían expropiado 3.5 millones de acres, aproximadamente la mitad de la suma expropiada durante los seis años del gobierno de Frei, por lo que en mayo de 1971 se anunció que se habían expropiado ya setecientos grandes predios. Además, se añadió que para enero de 1972, se habrían expropiado cuatrocientos cincuenta y cinco predios más 67/.

Para concluir, una breve alusión a la política internacional del gobierno de la U.P. Como se prometía en el programa, inmediatamente se iniciaron negociaciones para establecer relaciones con otros países socialistas, y a los tres meses de haber iniciado su gestión, el gobierno chileno había reconocido y entablado relaciones con Cuba, Vietnam del Norte, Corea del Norte, la República Popular de China y Alemania Oriental. Asimismo se habían incrementado las relaciones comerciales con la Unión Soviética y otros países de Europa Oriental 68/.

Como es de suponerse, el proceso de transformación de la propiedad de los medios de producción y la reorientación de la política exterior ha estado plagado de toda clase de obstáculos, puesto que los intereses afectados han sido de los más poderosos en Chile y con fuertes nexos con el exterior, principalmente con Estados Unidos. Sin embargo, aunque la oposición al gobierno de Allende ha sido muy vigorosa desde las primeras acciones emprendidas por su administración, hemos escogido el período transcurrido entre el triunfo electoral de la U.P. -el 4 de septiembre de 1971- a su confirmación por el Congreso en pleno -el 4 de octubre del mismo año- para examinar, a la luz de los conceptos, hechos y datos proporcionados en los primeros cuatro capítulos de esta tesis, la conjunción de intereses internos y externos al proceso político chileno para impedir el ascenso de Salvador Allende a la Presidencia de la República. Este es el tema del siguiente capítulo.

NOTAS

CAPITULO IV

- 1/ Víctor Brodersohn, "Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial" en Varios, Chile hoy (México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970) p. 334.
- 2/ Id., pp. 334-37; Osvaldo Sunkel "Change and Frustration in Chile" en Claudio Veliz (ed.) Obstacles to Change in Latin America (Oxford: Oxford University Press, 1969) p. 135.
- 3/ Fernando Cardoso y Enzo Faletto, Dependencia y desarrollo en América Latina (Tercera edición; México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971) p. 126.
- 4/ Brodersohn, op. cit., pp. 334-35.
- 5/ Cardoso y Faletto, op. cit., pp. 127-28.
- 6/ CEDEM, Elementos para un análisis de la intervención del Estado en la economía chilena, 1968, Cuadro I-3, mencionado en Brodersohn, op. cit., pp. 335-36.
- 7/ Véase James Petras, Política y fuerzas sociales en el desarrollo chileno (Buenos Aires: Amorrortu Ed., 1971) p. 124.
- 8/ Brodersohn, op. cit., pp. 336-37.
- 9/ Id., p. 337.
- 10/ Cardoso y Faletto, op. cit., p. 129.
Esta afirmación se ve corroborada por el hecho de que el 35% de las grandes empresas y el 14% de las medianas han sido establecidas con ayuda estatal como factor fundamental. Una vez asegurados los márgenes de ganancia y eliminados los riesgos, esas empresas fueron devueltas, por regla general, al sector privado. Sobre este punto véase a Petras, op. cit., p. 54.
- 11/ Brodersohn, op. cit., pp. 330-31, de acuerdo a datos de Ricardo Lagos, La concentración del poder económico. Su teoría, su realidad chilena (Santiago: Editorial del Pacífico, 1962) p. 165.
- 12/ North American Congress in Latin America (NACLA), New Chile (New York: NACLA, Inc., 1972) p. 83.
- 13/ Max Nolff, "Industria manufacturera" en CORFO, Geografía económica de Chile (Santiago: Ed. Universitaria, 1965) p. 531, citado en Petras, op. cit., p. 54.

- 14/ Ricardo Lagos, La industria en Chile: antecedentes estructurales (Santiago: Universidad de Chile /sin fecha/), apéndice B-3, citado en Brodersohn, op. cit., p. 333.
- 15/ Id., p. 323.
- 16/ Petras, op. cit., p. 56.
- 17/ New Chile, op. cit., p. 120.
Véanse más datos sobre concentración del crédito, institucional y geográficamente, en la misma obra, pp. 84-5. Asimismo, véanse datos similares en Sunkel, op. cit., pp. 134-35.
- 18/ Id., p. 83.
- 19/ Petras, op. cit., p. 58.
Señala el autor citado que la productividad del grupo dinámico aumenta en un 25% (no indica en qué lapso de tiempo), mientras que existen otras empresas prácticamente estancadas.
- 20/ New Chile, op. cit., p. 85.
- 21/ Véanse datos sobre este punto en Brodersohn, op. cit., p. 333.
- 22/ Petras, op. cit., p. 71.
El lector interesado en profundizar sobre las asociaciones empresariales chilenas puede referirse a Genaro Arriagada, La oligarquía patronal chilena (Santiago: Ediciones Nueva Universidad, 1970) y a Ben G. Burnett, Political Groups in Chile. The Dialogue between Order and Change (Austin, Texas: University of Texas Press, 1970) pp. 91-102.
- 23/ Id., pp. 56-8, donde pueden encontrarse datos y explicaciones más amplias sobre esta cuestión. Por ejemplo, las actitudes de los empresarios ante la reforma agraria.
- 24/ Ibid., p. 69.
- 25/ Ibid., El triunfador de las elecciones de 1958 fue Alessandri, quien superó por estrecho margen (35,000 votos de un total de 1.300,000 emitidos) a Salvador Allende, candidato del Frente de Acción Popular. Véanse los resultados más detallados, así como los nombres de los partidos miembros de las coaliciones, en la misma obra, p. 165.

26/ Ibid., p. 70.

Un breve análisis de las elecciones de 1964 se encuentra en María Francisca Ize, La democracia cristiana en Chile. Análisis de una experiencia. (Tesis de licenciatura: Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de México; México, D.F. [Impresión de la autora] 1969) pp. 48-60.

27/ Información más precisa sobre este punto se encuentra en Sergio Aranda y Alberto Martínez, "Estructura económica: algunas características fundamentales" en Varios, Chile hoy, op. cit., p. 104.

28/ Petras, op. cit., p. 50.

29/ Más información sobre la crisis económica del país en este período puede encontrarse en Aníbal Pinto, "En torno a Chile, una economía difícil" en El Trimestre Económico, XXXIII, 130 (abril-junio 1966).

30/ Para conocimiento más preciso de la bonanza del cobre a mediados de los 60, de la importancia para la economía chilena de las exportaciones del cobre y del proceso de "chilenización" de la industria cupresa, véase Aranda y Martínez, op. cit., pp. 103-15; New Chile, op. cit., pp. 94-117.

31/ Nuestro interés se centra en la inversión privada. El lector interesado en los préstamos de fuentes públicas (instituciones internacionales de crédito y otros gobiernos) puede referirse a Teresa Hayter, Aid as Imperialism (Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1971) que estudia el caso de Chile en las pp. 119-34; New Chile, op. cit., pp. 45-52, donde se pone énfasis en la ayuda norteamericana; Miguel Wionczek, "El endeudamiento público externo y los cambios sectoriales en la inversión privada extranjera en América Latina" en Helio Jaguaribe et al., La dependencia político-económica de América Latina (México, D.F.: Siglo XXI, 1969) el apéndice estadístico, pp. 139-143.

32/ CORFO, División de Planificación Industrial, Políticas vigentes en torno al ingreso de capitales extranjeros, publicación 18, 1969, pp. 4-5, obtenido de un discurso pronunciado por Frei en la Intendencia de Concepción el 11 de marzo de 1967, citado en Orlando Caputo y Roberto Pizarro, "Dependencia e inversión extranjera" en Chile hoy, op. cit., p. 178.

El supuesto carácter financiador del capital extranjero en la balanza de pagos y su carácter complementario del ahorro interno quedan claramente en entredicho ante los siguientes datos: los egresos de divisas producto de los pagos al capital extranjero en 1963, 1964 y 1965 sobrepasaron el 50% de los ingresos en cuentas corrientes.

Una vez pasados los efectos de la renegociación de la deuda externa realizada en los primeros años del gobierno de Frei, para 1969 se estimaba que los pagos al exterior por concepto de amortizaciones, intereses y regalías volverían a ascender al 48%. La información anterior y otros datos sobre la misma cuestión se encuentran en Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 179-81; véase también Aranda y Martínez, op. cit., pp. 168-70, en especial el Cuadro 37 que resume las principales cuentas de la balanza de pagos chilena de 1960 a 1968; por último consúltese André Gunder Frank, "The Capitalist Development of Underdevelopment in Chile" en Capitalism and Underdevelopment in Latin America (New York: Monthly Review Press, 1969) pp. 100-1.

- 34/ Había varios dispositivos legales que regulaban el ingreso de capitales extranjeros. Entre los más importantes deben mencionarse el DFL 258 y los artículos 14 y 16 del DFL 1272. Véase sobre este punto Aranda y Martínez, op. cit., p. 168, y Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 188-89.
- Entre los incentivos que se proporcionaba a los inversionistas extranjeros se cuentan la libertad de enviar ganancias al exterior, el establecimiento de impuestos fijos reducidos para industrias nuevas; o de exportación, la exención temporal de impuestos a industrias que emplean insumos nacionales. En algunos casos, este tipo de beneficios se extendían a los industriales chilenos aliados a empresas extranjeras. Véase New York, op. cit., p. 121.
- 35/ La cifra de 530 millones de dólares para 1950 aparece en Orlando Caputo y Pizarro, op. cit., p. 188; la de 963 millones para 1968 figura en el cuadro IV-2, también tomado de los mismos autores.
- 36/ Para algunas anotaciones generales sobre el funcionamiento de las empresas extranjeras con fondos locales, véase la obra de la cita anterior, pp. 182-85, y Brodersohn, op. cit., p. 342.
- 37/ New Chile, op. cit., p. 91. Consúltese también las páginas 149-57, donde figura un apéndice con una enumeración detallada de las empresas extranjeras en Chile, su campo de actividad, fecha de instalación, procedencia de los fondos, etc.
- 38/ Véase el Cuadro II-7 de esta tesis.
- 39/ Véase el apéndice citado en la nota (37).
- 40/ Para mayor información puede consultarse Caputo y Pizarro, op. cit., p. 190 y a Aranda y Martínez, op. cit., p. 82.

- 41/ Brodersohn, op. cit., p. 340.
- 42/ Datos interesantes sobre esta cuestión se encuentran en Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 198-99.
- 43/ Aranda y Martínez, op. cit., p. 83.
- 44/ El lector interesado en obtener mayor información sobre este tema y sobre el uso de patentes y tecnología extranjeras en Chile puede referirse a Petras, op. cit., p. 51 y a Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 207-8.
- 45/ Caputo y Pizarro, op. cit., p. 108.
- 46/ Id., p. 193.
- 47/ Brodersohn, op. cit., p. 342, quien citando un estudio de CORFO señala que la participación de los recursos locales en los proyectos de inversión de empresas nuevas o antiguas "alcanza en promedio alrededor de la tercera parte de los totales en cada uno de ellos".
- 48/ Véanse datos sobre esta cuestión en Caputo y Pizarro, op. cit., pp. 184-85, quienes se basan en el estudio de Miguel Wionczek, La banca extranjera en América Latina (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1969) p. 4.
- 49/ Sobre la política favorable de las instituciones de crédito norteamericanas e internacionales hacia Chile, consúltese New Chile, op. cit., pp. 123-24 y las obras mencionadas en la nota (31).
- Debe recordarse que Chile fue una especie de "caso modelo" de la Alianza para el Progreso y de las políticas desarrollistas de este período. La influencia de la Revolución Cubana y el peligro del ascenso de un gobernante marxista, como Allende, contribuyeron indudablemente a la actitud favorable de las instituciones financieras extranjeras hacia el gobierno de Frei. Además, éste se plegó a numerosas exigencias de los organismos internacionales de crédito al adoptar diversos programas de política fiscal y monetaria, como los exigidos por el FMI (Fondo Monetario Internacional).
- Véanse mayores datos sobre esta cuestión en New Chile, op. cit., pp. 37, 123-24 y 142. En especial véase las pp. 48-49 donde se presentan dos cuadros con datos abundantes sobre la ayuda recibida por Chile de agencias norteamericanas e internacionales.
- 50/ El descontento ante el gobierno de Frei se refleja claramente en los porcentajes recibidos por el Partido Demócrata Cristiano en las elecciones de miembros del Congre-

so en 1965 (42.3%), municipales en 1967 (35.6%), de miembros del Congreso en 1969 (29.8%) y presidenciales en 1971 (27.8%). Véase New Chile, op. cit., p. 26.

- 51/ Las principales medidas adoptadas durante el gobierno de Frei pueden consultarse en la misma obra de la cita anterior, pp. 118-27.
- 52/ Los datos de este párrafo han sido tomados de la exposición de Pedro Vuskovic, ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción del Gobierno de la U.P., en el Subcomité del CIAP (Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso) el 22 de febrero de 1971. Puede consultarse este documento en Comercio Exterior, XXI, 5 (mayo 1971), pp. 377-82.
- 53/ Para mayor información véase New Chile, op. cit., p. 126 y María Francisca Ize, op. cit., pp. 94-5.
- 54/ Consúltese María Francisca Ize, op. cit., p. 95. La misma autora señala que "Radomiro Tomic, uno de los líderes más destacados del Partido Demócrata Cristiano, manifestó públicamente su desacuerdo en relación a la política de 'mano dura' del gobierno y renunció-aunque provisionalmente- a figurar como candidato casi oficial de su partido" en las siguientes elecciones presidenciales.
- 55/ Los secesionistas se unificaron en una organización con tendencias más radicales, el Movimiento de Acción Popular Unitaria (MAPU), del que fue electo Secretario General Jacques Chonchol. New Chile, op. cit., pp. 126-27.
- 56/ Comercio Exterior, XX, 9 (septiembre 1970) p. 762.
- 57/ Id.
- 58/ Ibid., p. 763.
- 59/ Ibid.
- 60/ Las garantías más importantes exigidas por el Partido Demócrata Cristiano a Allende fueron la conservación de la autonomía universitaria, la no politización de las fuerzas armadas y el respeto a las libertades individuales y a la libertad de prensa y expresión. Misma referencia que la cita anterior.
Los resultados de la votación en el Congreso están tomados de Comercio Exterior, XX, 11 (noviembre 1970) p. 933.
- 61/ Los entrecomillados que se emplearán en las líneas subsiguientes de este inciso se refieren, salvo si se indica lo contrario, a citas textuales del Programa de la U.P.

Este puede consultarse en su versión íntegra en Salvador Allende, La vía chilena hacia el socialismo (Madrid Ed. Fundamentos, 1971) pp. 151-81.

También se encuentra en New Chile, op. cit., pp. 130-42, donde se incluyen interesantes comentarios de tipo estadístico para situar el programa en la dimensión de la sociedad chilena actual.

62/ Pedro Vuskovic, op. cit., p. 380.

El tratamiento que Chile ha decidido adoptar respecto al capital extranjero es el estipulado por el Acuerdo de Cartagena firmado por los Estados miembros del Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú). Este documento puede consultarse en Comercio Exterior, XIII, 2 (febrero 1971) pp. 114-22. Véase también el breve artículo de Miguel Wionczek "La reacción norteamericana ante el trato común a los capitales extranjeros en el Pacto Andino", en Comercio Exterior, XXI, 5 (mayo 1971) pp. 406-08.

63/ New Chile, op. cit., p. 21.

64/ Id., p. 23.

65/ Véase el anuncio de la nacionalización del cobre hecho por Salvador Allende en su discurso del 21 de diciembre de 1970, en Allende, op. cit., pp. 71-77.

New Chile, op. cit., pp. 22 y 24-25. En estas últimas páginas se presenta un cuadro con las principales intervenciones y nacionalizaciones llevadas a cabo en los primeros doce meses del gobierno de Allende.

66/ Id.

67/ Ibid., p. 23.

68/ Véase más ampliamente este tema en la misma obra de la cita anterior, pp. 42-44.

V. LA INTERVENCION DE LA ITT EN CHILE.

A. La ITT.

Algunos datos sobre la historia y el poder de la ITT.--

La International Telephone and Telegraph Co., puede considerarse como el prototipo de las gigantescas empresas multinacionales que estudiamos en el Capítulo Segundo: la ITT es la octava empresa industrial norteamericana. Sin embargo, mientras que las actividades de las sociedades más grandes están concentradas en un solo sector (el automóvil para la General Motors, Ford y Chrysler; el petróleo para la Standard Oil de Nueva Jersey, Texaco, Gulf y Mobil Oil; las calculadoras electrónicas para la IBM), las de la ITT se extienden a una variedad de terrenos.

En 1971, la ITT obtuvo ventas de 7,300 millones de dólares, excluyendo las operaciones de Chile y de seguros, y ganancias de 337 millones de dólares ^{1/}. En ese mismo año, la compañía ocupó casi 400,000 personas en 67 países, más de la mitad de ellos de nacionalidad distinta a la norteamericana ^{2/}. Su carácter multinacional se observa también en que llevó a cabo labores de investigación y manufactura en más de 60 países, y tenía establecimientos de ventas en más de una centena. Sólo en 1971, la ITT poseía más de 200 divisiones primarias y filiales e innumerables sub-filiales en todos los continentes ^{3/}.

Lo que más sorprende en la ITT es que esta notable evolución ha sido prácticamente en una década. Fundada en 1920, la empresa se mantuvo principalmente en la esfera de las comunicaciones durante sus primeros cuarenta años. Cuando en 1959 Harold Geneen se convirtió en presidente de la ITT, ésta ya era grande, con ventas de 765 millones de dólares. Pero bajo la nueva dirección, la ITT emprendió una frenética campaña de diversificación de sus actividades por medio de una serie de adquisiciones que abarcó, de 1964 a mediados de 1971, a no me-

nos de 98 compañías, la mayor parte de ellas ajenas al campo de las comunicaciones y la electrónica. Así, la ITT, además de productora y administradora de telecomunicaciones, se convirtió en operadora y hoteles (Sheraton), en vendedora de seguros (Hartford Fire Insurance y Aetna Finance), en arrendadora de carros (AVIS), en panadera (Continental Baking), en constructora de casas (Levitt and Sons), en fabricante de pulpa y celulosa (Rayonnier.) ^{4/}...

El proceso de centralización de la ITT refleja lo que apuntábamos en el Capítulo Segundo, esto es, la tendencia a la adquisición de compañías grandes y poderosas por otra más gigantesca, como lo demuestran los ejemplos de la Sheraton, la Levitt and Sons y la Continental Baking, que son de las más importantes empresas en sus respectivos ramos. Eso mismo se aprecia en la adquisición de la Hartford Fire Insurance Company que implicó la incorporación de una empresa con activos de 1,000 millones de dólares ^{5/}.

Como en otras empresas norteamericanas, en la ITT se observa el entrelazamiento de directorios con otras grandes compañías, así como la presencia de connotadas figuras públicas en su personal. Ejemplo de lo anterior son los lazos de la ITT con el imperio de los Rockefeller a través de directorios entrecruzados con la Standard Oil de Nueva Jersey y el Chase Manhattan Bank ^{6/}. Asimismo, en el directorio de la ITT se cuenta como miembros a John McCone, antiguo jefe de la CIA (Central Intelligence Agency), y a Eugene Black, antiguo presidente del Banco Mundial; como director de la Standard Telephone en Londres se halla a Lord Harold Caccia, ex embajador de su país en Washington; y, finalmente, como director de la filial belga de la ITT, se encontraba al recientemente fallecido Paul-Henri Spaak, tres veces Primer Ministro de Bélgica y figura de gran reputación en la construcción de la unidad europea.

Es de imaginarse que una compañía tan enorme tenga que velar por sus intereses y mantener una apariencia atractiva ante el público y ante aquéllos que manejan los asuntos públicos. No extraña, entonces, que en 1971 la ITT haya gastado 93 millones de dólares en relaciones públicas, publicidad y programas de educación. Las atenciones de la empresa con políticos o con empleados gubernamentales importantes son un excelente muestrario de algunas tácticas de cabildeo ("lobbyism") utilizadas por los grupos de presión: desde contribuir en los gastos de sus campañas electorales, hasta ofrecerles aviones de la compañía para desplazamiento personal o encontrarles un buen lugar en un centro de diversión ^{1/}.

Dentro de Estados, a últimas fechas la ITT se ha visto envuelta en una serie de escándalos motivados principalmente por sus relaciones con oficinas gubernamentales y la acogida favorable recibida por parte de éstas. Un primer ejemplo lo proporciona la acción emprendida por el Departamento de Justicia contra tres empresas adquiridas por la ITT. En especial, se deseaba evitar la fusión de la Hartford Fire Insurance, pues la ITT presentaba ya signos ostensibles de una excesiva concentración económica. El acuerdo al que se llegó entre el Departamento de Justicia y la ITT, sin embargo, fue altamente satisfactorio para ésta, ya que si bien tenía que desembarazarse de algunas compañías menores (como la AVIS, la Levitt and Sons y otras), se lo había permitido la fusión con la Hartford.

En el mismo mes en que se había llegado al acuerdo anterior, julio de 1971, el Partido Republicano anunció que su convención de agosto de 1972 se celebraría en San Diego. Simultáneamente comenzaron a circular rumores en el sentido de que la ITT había contribuido con una cuantiosa aportación a los gastos de la convención que, por otra parte, serviría de publicidad indirecta a un nuevo hotel Sheraton de San Diego. Sin embargo, dichos rumores y su implicación —es decir, el abandono de la acción contra la Hartford a cambio de la donación de

la ITT-, fueron desmentidos tanto por el jefe de la sección antitrust del Departamento de Justicia, Richard McLaren, como por el subsecretario del mismo, Richard Kleindienst.

Meses más tarde, en febrero de 1972, el asunto revivió al revelar el periodista norteamericano Jack Anderson un memorándum "personal y confidencial" de Ditta Beard, encargada de las relaciones de la ITT con el Congreso, en el que aparecía claramente la relación entre el desistimiento del Departamento de Justicia y la donación de dos millones de dólares para la convención republicana, y en el que se comprometía al Presidente Nixon, al ministro de Justicia, a McLaren y a Gonsen. Las investigaciones emprendidas por un comité del Senado, empero, no pudieron dejar constancia de la colusión entre la empresa y el gobierno, puesto que los datos encontrados conducían a la Casa Blanca, la cual disfruta de un privilegio especial de protección contra las investigaciones del Senado ^{10/}.

Lo anterior no impidió que la ITT se convirtiera en el centro de mayor investigación por otros periodistas o políticos. Pronto se hicieron nuevas revelaciones, como, por ejemplo, que cinco altos personajes de la ITT habían vendido sus acciones antes de que se arreglara el litigio de la Hartford, cuyo resultado -negativo, según se esperaba- había bajar los bonos de la empresa en la bolsa ^{9/}. Además, como señaló el senador George McGovern, la ITT propiamente dicha no había pagado impuestos federales sobre ingresos entre 1968 y 1970, según constaba en el Comité de Valores y Comercio, si bien algunas filiales quizás lo hubieran hecho ^{10/}.

Como muchas otras empresas norteamericanas, las relaciones de la ITT con su gobierno se articulan a la realización de obras por encargo de éste. Así, en 1970 la ITT tenía 287 millones de dólares en negocios con el Departamento de la Defensa ^{11/}. Además, como dato curioso, la ITT está encargada del manejo de "la línea roja" entre Moscú y Washington.

De lo dicho hasta ahora, se puede concluir que la ITT dramatiza las dimensiones multinacionales de las grandes empresas actuales, puesto que pretender que la ITT es solamente una empresa norteamericana es una ficción que no refleja la realidad tal cual es. Para una compañía de tales dimensiones, los intereses dominantes son de naturaleza financiera o económica, y las convicciones políticas están sujetas a la obtención o mantenimiento o de un ambiente adecuado a sus actividades. Eso no impide, sino por el contrario, implica, que la empresa recurra a diversos gobiernos, en especial el norteamericano, con el fin de lograr condiciones satisfactorias para su desempeño, sobre todo cuando surge una amenaza a sus intereses. Este caso, como se indicó en la Introducción, se presentó con motivo del triunfo de Salvador Allende en las elecciones presidenciales chilenas en septiembre de 1971. Antes de examinar el papel jugado por la ITT en esa ocasión, mencionaremos primero las propiedades poseídas por la ITT en ese país.

La ITT en Chile.— La ITT, con operaciones en 18 países latinoamericanos ^{12/}, era después de Anaconda la empresa norteamericana que más inversiones tenía en Chile al momento de ascender Allende al poder ^{13/}. Sus intereses comprendían las siguientes empresas ^{14/}:

1. Compañía de Teléfonos de Chile (Chitelco), en la que la ITT tenía el 70% de las acciones con una inversión equivalente a 153 millones de dólares. Chitelco maneja el 95% de los teléfonos en uso, y en 1968 tuvo ventas por 60.16 millones de dólares.

2. Compañía Standard Electric, en la que la ITT controlaba el 100% de las acciones. La Standard, que era la segunda productora de equipo para radio y televisión y también producía equipo para teléfonos, en 1968 tuvo ventas por 4.02 millones de dólares.

3. All American Cable, también con 100% de participación de la ITT, y que proporcionaba los servicios de mensajes telegráficos.

4. ITT Comunicaciones Mundiales, en la que la ITT tenía mayoría de acciones y que se encargaba de los servicios de telex y teléfonos internacionales. En 1968 tuvo ventas por 1.8 millones de dólares.

5. Hoteles Carrera y San Cristóbal, de la Sheraton, con inversiones de 19 millones de dólares, el primero fue adquirido y el segundo construido directamente.

6. World Directories, Inc. ^{15/}

7. Avis, arrendadora de automóviles.

En de señalarse, además, que existen testimonios de que la ITT pensaba ampliar sus operaciones a los sectores del cobre, neumáticos, papel, construcción de viviendas y explotación del salitre ^{16/}.

Las utilidades obtenidas por la ITT en sus operaciones en Chile han sido excelentes, si nos atenemos a los informes del gobierno de Allende en el sentido de que, sólo en Chitelco, la ITT había obtenido utilidades superiores a los 118 millones de dólares en el último decenio, con una inversión de 30 millones desde que tomó a su cargo la compañía telefónica. Los mismos informes indican que la compañía había enviado al extranjero 16.9 millones de dólares por dividendos, 42.4 millones por intereses pagados a la propia ITT de Nueva York, y otros tantos millones de dólares por intereses pagados a compañías asociadas a la ITT y a bancos extranjeros. Además, sólo en 1970, las utilidades antes de Chitelco habían sido de 16 millones de dólares ^{17/}.

Ya antes de la publicación de los documentos de su intervención, las relaciones de la ITT con el nuevo gobierno chi

leno habían estado tensas con motivo de la nacionalización de Chitelco. En efecto, el programa de la U.P. prometía la nacionalización de los servicios básicos, por lo que, desde fines de julio de 1974, el gobierno hizo saber que estaba propuesto a nacionalizar Chitelco. A principios de septiembre, se intervinieron los depósitos de la compañía en varios bancos nacionales en base a una acusación de la Comisión de Telecomunicaciones de que Chitelco estaba prestando servicios deficientes y de que había sobrevaluado sus inversiones en equipo ingtalado, con objeto de justificar sus altas utilidades.

Por último, el 20 de septiembre, el gobierno declaró oficialmente intervenida la compañía, en virtud de que la ITT no había aceptado la oferta gubernamental en el sentido de efectuar "una tesación internacional del activo de la compañía", ya que mientras ésta sostenía que sus inversiones valían 153 millones de dólares, el gobierno sólo estaba dispuesto a pagar 24 millones 18/.

B. La ITT ante el triunfo de la U.P.

La principal meta de los grupos de presión es hacer seguro y predecible el ambiente en que se desenvuelven 19/. La búsqueda de seguridad puede asumir una de las formas siguientes o una combinación de ambas: a) una forma negativa, esto es, el impedimento de un cambio en el status quo, o b) una positiva, es decir, la demanda de un cambio en el mismo 20/.

Es también interesante la opinión de Meynaud en el sentido de que, en relación con la acción política, los grupos de presión se encuentran en una de las tres posiciones siguientes: a) defensiva, como resultado de una respuesta directa del mecanismo gubernamental o de la acogida que dispense éste a la iniciativa de una organización rival; b) ofensiva, cuando se trata de obtener nuevas ventajas o desarrollar las antiguas, y c) ofensiva-defensiva, cuando el grupo manobra para regresar a una situación anterior o para prever las consecuencias de una derrota 21/.

En nuestro caso, la búsqueda de seguridad por parte de la ITT asumió una forma mixta, es decir, negativa-positiva u ofensiva-defensiva. En un primer momento, resaltan los esfuerzos encaminados a impedir una alteración seria en el status quo, aunque se emplean tácticas no solamente defensivas, sino también de carácter ofensivo, como los planes para instalar en lugar de Allende a una persona más favorable a los intereses del grupo. En un segundo momento, una vez Allende en la Presidencia de la República, se observa un predominio de los intentos de carácter ofensivo destinados a volver al status quo ante, si bien continúan algunas respuestas defensivas frente a las acciones directas emprendidas por el nuevo gobierno contra el grupo.

Es de imaginarse que, ante el conocimiento del Programa de la U.P., los grupos aludidos en él como "imperialistas" o como "explotadores" hayan percibido una amenaza potencial a sus intereses. En el caso de la ITT, por el hecho de manejar varias empresas en el campo de los servicios básicos, en especial la Compañía de Teléfonos de Chile, el temor debe haberse despertado desde un principio, máxime ante los estupendos beneficios obtenidos en sus operaciones en ese país.

En el examen de los documentos publicados por Andersen, la existencia de los cuales prueba por sí misma la preocupación de la ITT por el curso de los acontecimientos políticos chilenos, encontramos la confirmación de nuestra hipótesis, ya que repetidas veces se manifiestan opiniones de recelo y abierta aprensión ante la actitud del gobierno de la U.P. respecto al capital extranjero, puesto que Allende era "un hombre de palabra", y había la seguridad de que llevaría a cabo sus promesas de campaña ^{22/}. Además, también era "evidente", de acuerdo a la interpretación de sus declaraciones, "que se estrangulaban los lazos empresariales y financieros [] existentes

con los Estados Unidos" ^{23/}. Asimismo, en una referencia directa al proceso de expropiaciones que se iniciaría en cuanto Allende tomara posesión de su cargo, se menciona que, según una escala de prioridades elaborada por la CUT (Central Unica de Trabajadores), se expropiarían las compañías del cobre, la cadena de diarios de El Mercurio y dos intereses "atractivos", dentro de los cuales "probablemente caería Chitolco" ^{24/}.

Por todo lo que antecede la ITT se unió activamente al movimiento anti-allendista que tenía como objetivo primario el impedir el ascenso de Salvador Allende a la Presidencia de la República. Antes de proseguir con el estudio del papel de la ITT en ese movimiento, se hace necesaria una aclaración importante. Como se señaló ya en el Capítulo Cuarto, el triunfo de Allende en las elecciones de septiembre desencadenó una intensa actividad política por parte de sus adversarios -los partidarios de Alessandri y Frei-, quienes trataron de llevar a la práctica la llamada "fórmula Alessandri", según la cual el Partido Demócrata Cristiano apoyaría a Alessandri en la votación del Congreso; una vez elegido, Alessandri renunciaría y el presidente del Senado asumiría el poder y llamaría a nuevas elecciones. En éstas, se esperaba que Frei, libre ya de la prohibición de participar en dos elecciones presidenciales consecutivas, vencería fácilmente a Allende en una competencia entre dos candidatos.

De lo anterior se desprende que el movimiento contra Allende se podría explicar, en gran medida, en términos de la sola participación de los actores autóctonos en el proceso político chileno. Sin embargo, aunque la asoberanía precedente es de gran valor, no debe olvidarse que también existía una amenaza potencial contra intereses exógenos, como los del gobierno de Estados Unidos y algunas empresas norteamericanas. Por consiguiente, a pesar de que la ITT no fue más que uno de

tantos elementos que combatieron el triunfo de la U.P. —si bien su actuación fue muy dinámica y relevante—, examinaremos el movimiento de oposición a Allende dentro de la sociedad chilena, a la luz de la conducta de la ITT como grupo de presión. Para ello consideramos su intervención en tres aspectos: a) los canales de acceso a las autoridades públicas o a instituciones o empresas importantes, b) las tácticas de presión utilizadas y c) la efectividad de su acción.

C. Canales de acceso de la ITT.

Marco teórico.— La característica común de los grupos de presión es su búsqueda de acceso efectivo a los puntos decisivos del aparato gubernamental ^{25/}. El tipo de canal de acceso empleado por un cierto grupo está determinado, de un modo general, por factores de tres clases: a) factores relacionados con la posición estratégica del grupo en la sociedad, b) factores asociados con las características internas del grupo, y c) factores peculiares a las instituciones gubernamentales mismas ^{26/}. Cuanto más poderosa sea la posición del grupo como resultado de la interacción de estos factores, tanto mayores son sus posibilidades de obtener acceso a los puntos clave en la estructura decisoria.

Respecto a los canales de acceso utilizados por los grupos de presión, Meynaud menciona cinco, si bien apunta que deben examinarse detalladamente en cada país particular: el ejecutivo, las asambleas parlamentarias, la administración, los tribunales y el ejército ^{27/}.

Por último, debe apuntarse que cuando el grupo en cuestión efectúa operaciones en varios países, es de esperarse que su presión se extienda a los gobiernos respectivos ^{28/}. En el caso de la ITT que nos ocupa, distinguimos dos países en los que la presión ejercida asumió un carácter destacado: Los Estados Unidos y Chile.

Canales de acceso en Estados Unidos.- El contenido de los documentos de la ITT publicados nos permite reconocer varios niveles de acceso: la Casa Blanca, la administración y el Congreso.

La Casa Blanca.- Como otras importantes empresas norteamericanas, la ITT ha gozado de acceso a los más altos niveles del aparato gubernamental ^{29/}. Lo que produce admiración es la celeridad de la reacción de la ITT, pues siete días después de las elecciones chilenas ya se habían iniciado contactos con la Casa Blanca.

El viernes 11 de septiembre, un funcionario de la ITT llamó a la oficina de Henry Kissinger, consejero del Presidente Nixon para asuntos de política exterior, y habló con Peter Vaky, a su vez asesor de Kissinger para asuntos latinoamericanos. La conversación tocó varios puntos. Geneen, el presidente de la ITT, estaba preocupado sobre la situación chilena, no sólo desde el punto de vista de la inversión de la compañía, sino también "por la amenaza a todo el hemisferio". Las propiedades de la ITT estaban cubiertas por garantías de inversión, pero la empresa no quería "cubrir estas pérdidas con dinero del contribuyente norteamericano". Si bien reconocía que la situación chilena era "realmente difícil", como lo apuntaba Vaky, la ITT esperaba "que la Casa Blanca, el Departamento de Estado, etc., tomarán una posición neutral o no desanimarán a Chile otros en el caso de que intenten salvar la situación". Además, se pidió a Vaky que comunicara a Kissinger el deseo de Geneen de venir a conversar sobre los intereses de la ITT, y que ésta estaba preparada "para ayudar económicamente con sumas hasta de siete cifras". Por último, Vaky prometió mantener informada a la compañía ^{30/}.

Más de un mes después, el 20 de octubre, cuando ya se veía irremisible el triunfo de Allende en la votación del Congreso, Edward Gerrity, vicepresidente de la ITT a cargo de relaciones públicas y publicidad, envió a Geneen un memorándum

en el que le presentaba un plan de acción para hostilizar al go bierno de Allende. Para ello se sugería que deberían incrementarse las presiones sobre Washington y que el propio Genseu debería entrevistarse "con los más altos funcionarios" 31/.

De acuerdo a la decisión tomada sobre el memorándum precedente, William Merriam, vicepresidente de la IFF a cargo de la oficina de Washington, envió a Kissinger una carta en la que, tras de hacerse solidario con la "decidida exercencia del Presidente Nixon de que las empresas privadas propiamente motivadas tienen un papel vital que jugar en el desarrollo económico y social", le comunicaba que le enviaba un documento que contenía las consideraciones de la compañía sobre la política norteamericana hacia América Latina, con una referencia específica respecto a la situación chilena 32/.

De un modo sucinto, el reporte enviado a Kissinger señalaba que la política norteamericana hacia América Latina pasaba por una etapa de bajo prestigio, y presentaba recomendaciones sobre medidas concretas que debían adoptarse hacia Chile 33/, país que había recibido sustanciales montos de ayuda norteamericana y que "sólomente pocos meses antes" era proclamado como "un símbolo democrático" por funcionarios de Estados Unidos. Ahora, la existencia del "gobierno marxista chileno" justificaba "una reevaluación inmediata" de la política de los Estados Unidos hacia América Latina.

Kissinger no contestó a Merriam sino más de quince días después de la carta de éste, y su respuesta fue muy superficial, pues se limitaba a agradecerle el envío de la carta y de los papeles adjuntos, y le informaba que los había leído y transmitido a los miembros de su equipo relacionados con América Latina. La contestación de Kissinger, sin embargo, permitía mantener una esperanza de que algo se haría contra Allende, pues afirmaba que era "una gran ayuda contar con sus ideas y recomendaciones [de Merriam] y seguramente las tomaremos en cuenta" 34/.

Si nos limitamos exclusivamente a lo que revelan los documentos publicados por Anderson, parecería que la respuesta de Kissinger fué el último contacto de la ITT con algún funcionario de la Casa Blanca. De hecho, la carta del asesor de Nixon fue escrita cuando ya Salvador Allende había ocupado su cargo como Presidente de Chile. Pero la ITT no desistió de sus propósitos contra Allende, sino que siguió insistiendo para acabar con su régimen.

Según publicó el New York Times ^{35/}, con fotocopia de un documento de la ITT, en octubre de 1971 esta compañía había propuesto a la Casa Blanca un plan de dieciocho puntos para derribar a Allende en un plazo de seis meses. El plan había sido presentado por William Merriam a Peter Peterson, en aquella época consejero económico del Presidente Nixon, dos días después de que el gobierno de Allende inició la nacionalización de Chitelco. Además, diez días antes de su entrevista con Merriam, el mismo Peterson había almorzado con Harold Geneen para discutir sobre Chile y a la reunión había asistido uno de los subalternos de Kissinger, el General Alexander Haig, a causa de los aspectos de "seguridad" en la situación chilena^{36/}.

La administración.- En los documentos de la ITT que nos ocupan, aparecen varias referencias a contactos, realizados o planeados, con algunos funcionarios de los Departamentos de Justicia y de Estado, así como de la CIA.

El 12 de septiembre de 1970, Jack Neal, funcionario de la ITT, telefonó al Subsecretario de Estado para Asuntos Latinoamericanos, Charles Meyer, a quien le repitió lo que un día antes había dicho a Peter Vaky. "Chuck" (Meyer), dijo que "comprendía la preocupación de Geneen y apreciaba su ofrecimiento de ayuda"; señaló que "los chilenos mismos se están preocupando bastante" y que el jefe de la Kennecot había ido a informarle sobre la probable pérdida de su zona minera "El Teniente"; y, por último, prometió mantener informada a la

compañía y dijo que confiaba en que se avisaría a su oficina sobre cualquier noticia pertinente 38/.

Ese mismo día por la noche, Neal fué a una fiesta en la embajada coreana en Washington, con "la esperanza de encontrar al Secretario [de Estado] Rogers y al Subsecretario Alexis Johnson [..] pero no asistieron". Sin embargo, Neal se encontró con el Procurador General John Mitchell, a quien informó sobre la situación chilena "por si el tema le tocaba en alguna reunión de gabinete o en otra parte". En esa conversación, "Mitchell mencionó su reciente encuentro con Geneen" y "dijo que podía comprender la preocupación de éste sobre la inversión de la ITT en Chile" 39/.

Una fuente valiosa de información y de apoyo para la ITT fue el embajador norteamericano en Chile, Edward Korry, quien tuvo varios contactos con algunos miembros de la empresa. El ejemplo más claro de lo anterior lo constituye su entrevista con Neal, durante una visita del embajador a Washington. Entre las cosas que Korry manifestó en esa ocasión, se encontraba su opinión sobre el proceso de nacionalizaciones que iniciaría Allende y su consecuencia, es decir, el enfrentamiento con los Estados Unidos. Korry indicó, además, que él estaba a favor de una "línea dura" contra Allende para que cumpliera "sus obligaciones" de indemnizar a las compañías afectadas con "una compensación inmediata y justa"; que él había procurado reducir al máximo posible los fondos de ayuda norteamericana ya en marcha; y, finalmente, que deseaba saber si podía reunirse con Geneen 40/.

Las relaciones de la ITT con instituciones gubernamentales norteamericanas incluyeron también a la CIA, a través de William Broe, jefe para América Latina, quien recomendó mantener una posición rígida respecto a Chile 41/. Respecto al interés de la CIA por impedir la elección de Salvador Allende, es interesante la revelación de Anderson en el sentido de que, impidiendo el triunfo de Allende, la CIA pensaba

evitar la expansión de la influencia cubana en América Latina que resultaría de la instalación de su embajada en Santiago ^{42/}.

El Congreso.- Aunque no encontramos ninguna alusión a contactos directos efectuados entre miembros del Congreso y de la ITT, en los planes de la compañía sí se mencionó la posibilidad de recurrir a "nuestros amigos en el Congreso para que adviertan al gobierno que un continuo maltrato de los capitales privados de EUA llevará a suprimir el aporte de fondos de los contribuyentes a los bancos internacionales" ^{43/}. Además, como parte de las presiones que se estaban fraguando contra Allende, la ITT estaba pensando abordar a los senadores Hugh Scott y Mike Mansfield -líderes de los Partidos demócrata y Republicano en el Senado- para ver si estaban dispuestos a "olvidar" presentar un proyecto de ley respecto a la asignación de fondos para el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), de modo que se hiciera sentir a todos los países latinoamericanos que las actividades chilenas respecto al capital extranjero también les afectaban, aunque no directamente ^{44/}.

Canales de acceso en Chile.- Aparentemente, el camino seguido por la ITT en Chile para abogar por sus intereses fue muy distinto al recorrido en los Estados Unidos, pues en los documentos examinados no se menciona que haya habido consultas directas entre funcionarios de la ITT y miembros de instituciones gubernamentales chilenas, como la Presidencia de la República, la administración o el Congreso. En los mismos documentos, sin embargo, se hace referencia a varios contactos directos o

indirectos de funcionarios de la compañía con destacadas personalidades chilenas en el terreno de la política y la economía, como Arturo Matte Larrain y Gregorio Amunátegui⁺⁺ 45/. Así, basados en lo que revelan los memoranda de esas entrevistas, podemos delinear a grandes rasgos la conducta de la ITT en Chile.

La primera impresión que se recibe es que la ITT concentró sus esfuerzos en presionar sobre el gobierno de Estados Unidos y algunas compañías norteamericanas, dejando a los propios chilenos opuestos a Allende el peso de la acción dentro de Chile. El 13 de septiembre, en una reunión con Matte, cuando se mencionó que los miembros de la compañía estaban "como siempre, listos para contribuir con lo que fuera necesario" éste respondió que se les avisaría la ayuda que pudieran contribuir "al desarrollarse las [..] actividades entre ahora y principios de octubre" 46/. Las razones para esta conducta parecen haber sido tanto el reconocimiento por la ITT de que la oposición chilena a Allende tenía mayor fuerza que ella sola para dirigir la lucha contra éste, como el deseo de evitar suspicacias y acusaciones por parte de los allendistas.

De todos modos, la ITT estuvo muy bien informada de las maniobras realizadas para impedir el triunfo de la U.P. en el Congreso, así como de los esfuerzos posteriores para entorpecer la marcha del gobierno de Allende. De esa manera, la ITT supo del comportamiento de Frei y Alessandri, de la agitación dentro del Partido Demócrata Cristiano, de las opiniones de algunos jefes militares sobre el triunfo de Allende y sobre un posible golpe militar, de la conducta de algunos empresarios y políticos chilenos (como sus presiones sobre Frei para que tomara una posición firme contra Allende y sus acciones para provocar un deterioro económico) 47/...

⁺⁺ El primero, candidato a la Presidencia de la República de 1952, es cuñado de Jorge Alessandri y fue dirigente de su campaña presidencial. Es también cabeza del grupo económico Matte. El segundo es un político del Partido Nacional, derechista.

Como conclusión, podemos señalar que el acceso de la ITT a esta información, a pesar de que gran parte de ella era de conocimiento público en Chile, nos sugiere que la ITT mantuvo contactos estrechos con algunas personas cercanas a los centros efectivos de decisión más importantes.

D. Métodos de presión de las fuerzas opuestas a Allende

Marco de referencia.- Como señalamos en el apartado anterior, la acción de la ITT contra la U.P. no se comprende adecuadamente si se la examina en una forma aislada, sino que es conveniente estudiarla dentro del cuadro más amplio constituido por la oposición a Allende. Para cumplir este objetivo es necesario aumentar otro miembro a la lista de actores que hemos venido estudiando. De ese modo, a la presencia de la ITT y de la oposición chilena se añadirá la del gobierno norteamericano.

Vamos a examinar cinco tácticas empleadas por las fuerzas anti-allendistas: 1) persuasión, 2) propaganda, 3) amenazas, 4) sabotaje de la acción gubernamental y 5) violencia ^{48/}.

La última táctica mencionada nos obliga a hacer una observación interesante. Ordinariamente, los grupos de presión recurren a métodos considerados normales, como los cuatro primeros y la corrupción. Sin embargo, cuando fracasa la tentativa de convencimiento por los medios habituales, se llega al levantamiento insurreccional y a las distintas tácticas subversivas como una última carta de resistencia. Estos casos, señala Meynaud, se presentan cuando surge un gobierno francamente adversario, "inspirado en ideologías que rechazan los valores de la organización o que pretenden subordinarlos a otros objetivos" ^{49/}. En esta perspectiva, el ejército cobra relevancia y se establecen vínculos entre los militares y los representantes de las agrupaciones afectadas por el nuevo gobierno.

Persuasión.- Este método consiste básicamente en convencer a la autoridad competente de que los intereses del grupo coinciden, de un modo general, con el interés público. En el caso de la ITT y las fuerzas allendistas, dado que sus respectivas concepciones sobre el papel del capital extranjero en el desarrollo económico eran manifiestamente antagónicas, el diálogo fue imposible. Cuando algunos hombres de negocios chilenos sugirieron a funcionarios de la ITT en Chile que hicieran un trato con Allende para rescatar al menos parte de su inversión, Berrellez informó a Nueva York que su opinión personal era que no se debería hacer nada que estimulara o ayudara al equipo de Allende, ni siquiera aceptar el ofrecimiento de reunirse con los representantes de éste para discutir su política futura respecto a los hoteles 50/.

Una actitud similar adoptó el embajador Korry en ocasión de la visita de un emisario de Allende para presentar sus respetos y comunicarle que "el gobierno de Allende quería tener buenas relaciones con el embajador y los Estados Unidos". Korry respondió que había estado "tan ocupado con los asuntos consulares ayudando a obtener visas para los chilenos que querían dejar el país, que no había tenido tiempo de pensar en el futuro" 51/. Como es de suponerse, así terminó la entrevista.

Propaganda.- La propaganda es, según Truman, "un intento de controlar las actitudes y, en consecuencia, el comportamiento, de un número de personas en relación a un tema controvertido por medio de palabras o sustitutos de éstas" 52/.

Propaganda en los Estados Unidos.- La imagen de Chile que la ITT quería divulgar en los Estados Unidos no era, obviamente, una que encomiara el espíritu democrático del pueblo chileno o que se opusiera a manipulaciones externas del proceso que determinaría "el futuro de Chile". Esta opinión era considerada "estúpida" 53/.

Más de acuerdo a los gustos de la ITT fue un editorial del Washington Post que se hacía eco de protestas de la Sociedad Interamericana de Prensa contra "las fuerzas comunistas y marxistas y sus aliados" que "han atacado los medios de difusión independientes en el país" ^{54/}, si bien los editores de los periódicos chilenos La Prensa-demócrata-cristiano- y el Mercurio -conservador- negaron tales presiones por parte de los dirigentes de la U.P. ^{55/}.

La ITT no se contentó con estas reacciones espontáneas de representantes de otros intereses temerosos de Allende, sino que contribuyó con esfuerzos propios en la campaña anti-allendista, puesto que deseaba crear un ambiente favorable en la opinión pública en caso de que el gobierno norteamericano adoptara medidas adecuadas para impedir el ascenso de Allende. En un memorándum a Gennen con fecha del 20 de octubre, en el que Gerrity describía algunas medidas que juzgaba conveniente adoptar, se hace referencia a la necesidad de "considerar las comunicaciones con la prensa" a medida que se desarrollara la situación como producto de las presiones planeadas ^{56/}.

Días más tarde, Hal Hendrix estuvo conversando con Charlie Bartlett, del Sun-Times Syndicate, quien le comunicó sus intenciones de publicar varias columnas sobre Chile y sobre la política de Nixon hacia América Latina. De lo hablado en esa ocasión y de un artículo escrito previamente por Bartlett, Hendrix dedujo que éste ya tenía en sus manos copia del reporte sobre Chile escrito por él mismo y por Berrelles, y que la tendencia de los nuevos artículos sería contra el gobierno de Nixon y contra Allende ^{57/}.

Propaganda en Chile.- Los documentos de la ITT a los que nos hemos venido refiriendo nos revelan también algunas actividades de la compañía en labores de propaganda dentro de Chile. La prensa anti-U.P. tenía una gran influencia, y en los meses desde la elección la había usado hábilmente para desacreditar a la U.P., por ejemplo, exagerando la carestía de alimen

tos o tratando de crear la ilusión de una violencia extendida e indiscriminada ^{58/}. De allí que Allende haya enviado a uno de sus representantes para llamar la atención a los editores de los periódicos -como La Prensa y El Mercurio- que estaban propagando rumores alarmistas falsos, que en ocasiones se convertían en incitaciones a la sedición.

En el reporte de Hendrix y Berrellez enviado a Gerrity el 17 de septiembre, se apuntaba que era "extraordinariamente importante" mantener "vivos y publicando entre ahora y el 24 de octubre" a los diarios de El Mercurio, pues estaban bajo gran presión, especialmente en Santiago, donde estaba recibiendo del 10 al 15% de su volumen normal de avisos. Por consiguiente, se recomendaba urgentemente, "aparte de ayuda directa", que la ITT y otras firmas norteamericanas inyectaran algunos avisos en El Mercurio, acción que ya se había comenzado ^{59/}. Asimismo, ante la intensa campaña de Allende por radio y televisión, se sugería ayudar a colocar otra vez en esos medios a algunos propagandistas que los grupos de Matte y Edward -abiertamente con servidores- mantenían anteriormente.

Gracias a sus conexiones con el exterior, la ITT tenía la intención de llevar su mensaje más allá de las fronteras chilenas. Así, se proponía que se aplicara la mayor presión posible sobre la USIS (United States Information Service) ^{60/} en Washington para que diera instrucciones a la USIS de Santiago en el sentido de que comenzara a mover las editoriales de El Mercurio alrededor de América Latina y hacia Europa. En esta última región, se sugería insistir a la prensa europea clave, a través de los contactos de la compañía, que publicara "la versión de los desastres que caerían sobre Chile si Allende y Compañía ganaran este país". ^{61/}

Amenazas.- En el reporte enviado por la ITT a Kissinger se aconsejaba que el embajador Korry se reuniera con Allen de para informarle de la política norteamericana hacia Chile.

En realidad, lo que se recomendaba era que el embajador hiciera patentes a Allende varias amenazas que se llevarían a la práctica en caso de que su gobierno adoptara medidas perjudiciales al capital privado extranjero, como, por ejemplo, expropiaciones sin compensación inmediata, "justa" y en moneda convertible. Si esto no se cumplía, señalaba el reporte, "podría traducirse en una suspensión de todos los préstamos a Chile por parte de bancos internacionales y bancos privados norteamericanos". Las sugerencias de la ITT, además, dejaban abierta la puerta a "cualquier presión posible" que pudiera mantener a Allende "dentro de los límites" deseados 62/.

Las amenazas mencionadas líneas arriba, sin embargo, asumieron el carácter de sanciones o de sabotaje de tipo económico incluso antes de que Allende ocupara su cargo de Presidente de la República. Este tema se tratará en el siguiente apartado.

Sabotaje a la acción gubernamental.- Esta táctica fue ejercida principalmente bajo la forma de presión económica. Para claridad en la exposición la estudiaremos en dos incisos: las presiones de la derecha chilena y la ITT, y las presiones del gobierno norteamericano.

Presiones de la derecha chilena y la ITT.- Desde las elecciones de septiembre, las fuerzas opositoras a Allende empezaron a trabajar en el éxito de la "fórmula Alessandri". El mismo Frei, deseoso de frenar a Allende, la veía con beneplácito, e incluso vió y aprobó el texto del anuncio público de Alessandri en el que dió a conocer que renunciaría si, y después que, se le elegiera en el Congreso 63/. Para finales de septiembre, sin embargo, el éxito de esta fórmula aparecía ensombrecido, sobre todo a causa del apoyo de un sector del Partido Demócrata Cristiano (PDC) a la candidatura de Allende. Para entonces, las esperanzas realistas, según señala un memo-

rándum de la ITT, se cifraron en que el empeoramiento de las condiciones económicas obligara a una fracción importante del PDC a reconsiderar su posición en relación a Allende al votar en el Congreso y, en el mejor de los casos, provocara una ola de violencia que resultara en una intervención militar 64/.

Durante las semanas de septiembre y octubre que siguieron a las elecciones, alrededor de 40,000 chilenos abandonaron su país y muchos otros, en actitud previsoras, adquirieron boletos para Buenos Aires, Miami y Nueva York 65/. Al mismo tiempo, centenares de chilenos adinerados retiraron sus ahorros de los bancos, en una medida muy comentada por la prensa, con el fin de crear pánico en la población ya que sólo entre el 4 y el 17 de septiembre los depósitos bancarios disminuyeron en 90 millones de dólares 66/.

Temerosos de un colapso económico, muchos chilenos se lanzaron a adquirir dólares, por lo que, sólo en septiembre y octubre, el Banco Central vendió 30.5 millones de dólares al sector privado, suma casi equivalente a la de todo 1969, que ascendió a 33 millones 67/. En el mercado negro, las cotizaciones del dólar llegaron a alcanzar hasta 55 escudos cuando el precio pre-eleitoral en el mismo mercado era de 20 ó 21 escudos por dólar 68/.

El ingreso de capital del exterior se detuvo en septiembre y nuevas inversiones privadas internas prácticamente fueron inexistentes. El sector de la construcción se vió envuelto en una crisis producida por la suspensión de numerosos trabajos ya iniciados y por la falta de nuevas obras. El desempleo cundió y para fines de septiembre se esperaba que el total de despedidos afectaría a cerca de 30,000 personas en la zona metropolitana de Santiago. Por último, las ventas de gran parte de artículos se derrumbaron estrepitosamente con promedios que variaron del 30 al 80% 69/.

Ante esta situación, Allende reaccionó reuniéndose con grupos de dirigentes de empresas, industriales y militares, con el fin de explicarles su programa y buscar, si no apoyo al menos un apaciguamiento relativo en el clima de incertidumbre reinante. Además, estuvo insistiendo constantemente ante Frei para que adoptara medidas conducentes a controlar las tendencias disruptivas de la economía 10/.

Por lo que se refiere a la ITT, durante este período trató de convencer a otras compañías norteamericanas como la General Motors, la Ford y algunos bancos de California y Nueva York- a que cooperaran en agravar la crisis económica utilizando tácticas adecuadas, como demorarse en enviar dinero a sus filiales y en satisfacer los pedidos de nuevas mercancías o repuestos, retirar la mayor parte posible de ayuda técnica y no prometer ninguna en el futuro, e incluso suspender todo tipo de actividades en Chile 11/. Sin embargo, estas maniobras de la ITT se estrellaron contra la negativa de las empresas invitadas. Las excusas que dieron la General Motors y la Ford fueron que tenían demasiado inventario en existencia en Chile, y manifestaron su esperanza de que todo saldría bien. El Bank of America había estado de acuerdo en cerrar sus puertas en Santiago pero siguió posponiendo la fecha indefinidamente 12/. No obstante, existen indicios de que la ITT continuó insistiendo en obtener la cooperación de las compañías norteamericanas, alentada incluso por el propio embajador Korry 13/.

Conforme fue aproximándose la fecha de votación en el Congreso, numerosos empresarios chilenos empezaron a hablar de que era posible coexistir con Allende. Para después de la ratificación del Congreso, se escucharon hasta opiniones de que los Estados Unidos no deberían hacer nada en términos de represalias económicas para evitar que Allende se volcara hacia la extrema izquierda 14/. Estos comentarios sin embargo, no significan que la etapa del sabotaje económico había concluido,

pues éste prosiguió, sino que sugieren que las fuerzas de la oposición cambiaban su estrategia de impedir el ascenso de Allen de por cualquier método al alcance de sus manos, por otra de socavar la fuerza del nuevo régimen mediante una acción más moderada, pero no por eso menos erosionadora o impregnada de un espíritu de no-cooperación.

Para hacer frente a las tácticas de la oposición, el go bierno se vió obligado a intervenir en las industrias que habían reducido su producción y, para principios de 1971, numerosas fábricas estaban operando a toda capacidad. Pero, entonces, el sabotaje económico asumió otros rasgos, como, por ejemplo, el almacenamiento de existencias excesivas de mercancías por los comerciantes mayoristas y la reducción drástica de superficies cultivadas y las matanzas indiscriminadas de ganado como reacción de los terratenientes a la reforma agraria ^{15/}. Además, proliferaron rumores de que habría carestía de alimentos, lo que provocó una demanda de carácter previsor muy elevada de los artículos de consumo esenciales. Si a los efectos de estas práticas sumamos los del consumo inducido por el aumento de salarios y los precios bajos propulsados por las políticas económicas del gobierno de la U.P., tenemos que en realidad se presentó una carestía muy aguda.

Por otra parte, así como la oposición chilena mantuvo sus presiones contra el gobierno de Allende, la ITT no desechó sus planes de cooperar en la agudización de las condiciones económicas de Chile. Como lo revela el plan de la ITT para derrocar al régimen de Allende en octubre 1971, la empresa sugería que las compras de cobre Chileno deberían demorarse durante los seis meses siguientes, para "provocar escases de dólares en Chile". Asimismo, se deberían continuar las restricciones de créditos en los bancos internacionales y las del Banco de Exportación e Importación (EXIMBANK) y habría que lograr que los grandes bancos privados de Estados Unidos hicieran lo mismo. Además, el gobierno norteamericano debería consultar con gobiernos de otros países, cuyos ciudadanos hubieran sido

afectados "por los marxistas chilenos", con el fin de formular presiones conjuntas, por ejemplo impedir que se realizara en Santiago la Tercera UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) 76/.

Presiones del gobierno norteamericano.-- El triunfo de Allende en las elecciones de septiembre no fue bien recibido por Washington. Prueba de ello es que en una conferencia informal de prensa sobre asuntos regionales en Chicago, el 13 de septiembre, Kissinger señaló que la elección de Allende amenazaba a los países vecinos --Perú, Bolivia y Argentina-- con "la difusión del comunismo". 77/. Por lo tanto, no era de esperarse que el gobierno norteamericano fuera a contribuir a aliviar los problemas que acosaban a la U.P. mientras llegaba la fecha de la votación en el Congreso o después de asumir el poder.

Para mediados de octubre, el gobierno norteamericano parecía haberse decidido por la política que iba a adoptar hacia el régimen de Allende en el terreno económico. Conocedor de la pesada situación financiera y económica que heredaba Allende, el embajador Korry había obtenido que se redujera la máxima cantidad posible de fondos de "ayuda" ya en marcha, destinados a Chile por agencias oficiales norteamericanas. El Departamento de Estado negaría la existencia de una suspensión de créditos y recurriría a la fórmula de que "el programa estaba en revisión". 78/. Además, según contactos de la ITT en dependencias gubernamentales, el gobierno de Nixon había tomado la decisión de asumir una "línea dura" respecto a Allende en cuanto éste iniciara una política de expropiaciones 79/. De acuerdo a los hechos posteriores, estas informaciones se mostraron ciertas.

Tan pronto inició sus funciones, el gobierno de Allende tuvo que enfrentarse a una restricción crediticia por parte de

organismos internacionales y de agencias norteamericanas, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y el EXIMBANK, y la agencia de Desarrollo Internacional (AID).

Por lo que se refiere al EXIMBANK, esta institución descendió a Chile en su clasificación a la más baja categoría de crédito, a pesar de que el gobierno de Allende había mantenido una clara política de pagar los préstamos concedidos a los gobiernos predecesores. Cuando Chile solicitó un nuevo préstamo de cerca de 200 millones de dólares, la respuesta que obtuvo, después de seis meses de espera, fue que no se le concederían créditos hasta que se hubiera resuelto la cuestión de la compensación a los intereses norteamericanos expropiados 80/.

En la AID, Chile fue excluido del programa de 1972, su puestamente porque el gobierno de la U.P. no hizo solicitud de ningún tipo, lo que es comprensible dada la actitud hostil del gobierno norteamericano hacia el otorgamiento de créditos a Chile. Esta actitud es muy obvia cuando se observa que durante el programa de "Revolución en Libertad" de Frei, Chile fue el mayor recipiente por persona de fondos de la AID en América Latina 81/.

Por lo que se refiere al Banco Mundial y al BID, poco tiempo después de la decisión del EXIMBANK, Washington intervino en esas instituciones para evitar que se concedieran a Chile préstamos que había solicitado para desarrollar su sector agrícola y la industria petroquímica. Además, el apoyo otorgado por el BID para financiar obras de reconstrucción después del terremoto de julio de 1971, fué, "a pesar de la buena intención con que se procedió, absolutamente insatisfactorio" 82/.

Asimismo, los grandes bancos privados norteamericanos que acostumbraban otorgar préstamos a Chile, parecen haber estado sujetos a presión oficial para no conceder nuevos créditos 83/.

Por otra parte, las presiones norteamericanas se extendieron hasta las reuniones promovidas por el gobierno chileno para la renegociación de su deuda externa, en las que los Estados Unidos se opusieron a un acuerdo conjunto. La negativa norteamericana se fundaba en la exigencia de que la renegociación de la deuda externa chilena con los Estados Unidos— que asciende a unos 1,250 millones de dólares— debía discutirse simultáneamente con la indemnización a las empresas Anaconda Company y Kennecott Copper Corporation 84/, cuyas propiedades habían sido expropiadas por el gobierno de Allende.

Por consiguiente, los países acreedores aceptaron discutir bilateralmente con Chile los asuntos relativos a la deuda externa y a la compensación por conceptos de nacionalizaciones. Así, para mediados de julio de 1972 ya se habían logrado acuerdos bilaterales con Francia, Bélgica, Italia, España Dinamarca y Holanda, y estaban avanzadas las negociaciones con Suiza y Gran Bretaña, pero no había aún ningún tipo de arreglo con Estados Unidos, Japón y Alemania Occidental, países que eran los mayores acreedores de Chile 85/.

La política financiera de Estados Unidos respecto a Chile ha sido perjudicial para este país, conforme señala un documento del CIAP (Consejo Interamericano de la Alianza para el Progreso) 86/. Sin embargo, el Subsecretario de Estado para Asuntos Latinoamericanos, Charles Meyer, ha respondido a ese tipo de acusaciones diciendo que "sólo un bloqueo que interfiriera con el comercio de un Estado podría ser una verdadera sanción económica". Además, continuaba Meyer "lo del voto en las instituciones de crédito a las solicitudes chilenas", no era "una represalia ni una sanción, ni tampoco una agresión", sino "un simple problema de manejo de las normas de la deuda externa" 87/.

En conclusión, como se puede deducir de las declaraciones precedentes, la "ayuda" que antes se otorgaba a Chile para alentar la inversión y el comercio norteamericanos, o para impedir el triunfo de un candidato con ideas opuestas a los intereses de Estados Unidos, ahora se ha suspendido para usarla como un instrumento de presión sobre el gobierno chileno, y hacer que éste adopte una política menos desfavorable a los inversionistas norteamericanos.

Violencia.- Al conocerse el resultado de las elecciones chilenas, el New York Times comentó en su sección editorial que

un golpe militar en Chile sería deplorable en un país que ha estado libre de tales acciones durante 40 años. Una intervención para mantener la Constitución y conservar la libertad sería, sin embargo, menos deplorable y de menos riesgo que permitir a Allende imponer la dictadura marxista de un solo partido mediante actos ilegales 88/.

En Chile, más de una persona estaba de acuerdo con estas ideas. Empero, los esfuerzos de la oposición contra Allende se concentraron, en una primera etapa, en obtener el éxito de la "fórmula Alessandri". En un segundo momento, cuando se percibió que esa alternativa estaba condenada al fracaso, se pasó al uso de tácticas abiertamente violentas.

La "fórmula Alessandri".- Como explicamos en páginas precedentes, la "fórmula Alessandri" consistía básicamente en la elección de este candidato por el Congreso y su renuncia inmediata para dar lugar a nuevas elecciones en las que Frei podría vencer a Allende. Este plan contaba con la aprobación de Frei y de Alessandri, y en él tenían puesta su esperanza todos aquellos que veían con recelo a Allende y sus seguidores. Había sin embargo, varios obstáculos que superar.

Una primera dificultad venía dada por la renuncia de un sector del PDC, encabezado por el candidato derrotado Tomic,

a otorgar su apoyo a Alessandri. Para causar un efecto psicológico sobre los parlamentarios votantes indecisos, se sugirió a Frei un plan que implicaba llamar a un gabinete militar e insinuaba la organización de un golpe de Estado. Sin embargo, el presidente era reacio a adoptarlo sin alguna razón que lo justificara públicamente, a menos que se viera confrontado con una grave crisis nacional 89/.

Según comunicó Matte a un funcionario de la ITT, Frei rehusaba "tomar las riendas en sus manos sin razones "morales". Cuando se le preguntó si con "el más pleno apoyo de Washington" se podría convencer a Frei, Matte respondió que "le parecía que eso ayudaría", si bien había que realizarlo -como comentaba el funcionario de la compañía- con un tacto consumado para no ofender la dignidad nacional chilena 90/.

El embajador Korry, en cuanto supo del triunfo de la U.P. en las elecciones, había comenzado a maniobrar, por iniciativa propia, con dirigentes del PDC, del Partido Radical y del Partido Nacional, así como con otros chilenos. Además, según señala un documento de la ITT, no había dejado tranquilo a Frei un momento, hasta el punto de decirle que "se pusiera los pantalones" 91/. En la noche del 15 de septiembre, de acuerdo al mismo documento el embajador "recibió finalmente un mensaje del Departamento de Estado dándole luz verde para actuar en nombre del Presidente Nixon". En ese comunicado se le daba la "máxima autoridad para hacer todo lo posible -menos una acción tipo República Dominicana- para impedir que Allende tomara el poder" 92/.

Desde principios de septiembre hasta fines de octubre, Frei estuvo sometido a constantes presiones de sus partidarios y de los Estados Unidos para impedir el ascenso de Allende. En realidad, se encontraba ante el dilema de no querer que se le acusara "de entregar Chile al dominio comunista ni de contri-

buir a una posible guerra civil". Por lo tanto, Frei se decidió a jugar un doble juego: por un lado, decía a algunos de sus ministros que "estaría dispuesto a ser derrocado por un golpe militar" solución que "lo absolvería de cualquier complicidad en un golpe que, a su vez, derrocaría a Allende"; por otro, decía a los jefes militares "que estaba absolutamente en contra de un golpe" 23/.

Este proceder de Frei provocó continuas lamentaciones tanto en círculos oficiales de Washington y en la ITT, como en las fuerzas chilenas opuestas a Allende. Así, el Departamento de Estado apuntaba que un factor que había facilitado el camino de la U.P. era la falta de una "posición fuerte contra Allende" por parte del Presidente Frei, quien debería "cesar de representar el papel de Hamlet" y reunir a los demócrata-cristianos como se creía que era posible hacerlo 24/. En los reportes de la ITT, por otra parte, se advierten opiniones de que a Frei "nunca se le ha visto demostrar coraje y decisión en situaciones difíciles" y que "todas las evaluaciones anteriores sobre la debilidad de Frei ante una crisis se están confirmando" 25/.

Por lo que se refiere a Alessandri, cuyo papel era clave en el plan de frenar a Allende por procedimientos legales, "amargado por la impresión de que el Presidente Frei lo había traicionado en los planes post-electorales de quitarle a Allende la elección en el Congreso", el 19 de octubre anunció a sus partidarios que "no deseaba que votaran por él" en la votación del Congreso, con lo que se vino abajo la resistencia política a la elección de Salvador Allende.

En resumen, después del retiro de Alessandri, según un funcionario de la ITT, sólo quedaba en Chile "una débil esperanza o buen deseo" de que se elaborara un golpe militar para impedir que Allende ocupara la Presidencia 26/.

El uso de la violencia.- Desde que se dió a conocer el triunfo de la U.P. en las elecciones de septiembre, el fantasma del golpe militar y la guerra civil empezó a flotar sobre Chile. Aunque, como señalaba Matte, las fuerzas armadas estaban de acuerdo "sobre el grave peligro para la democracia" que implicaba la llegada de Allende al poder y sobre la necesidad de detenerlo, los dirigentes militares mantenían su lealtad hacia Frei y, como éste, se inclinaban por una salida constitucional, "la que no excluía la violencia, espontánea o provocada" 27/.

Un general retirado, Roberto Viaux, quien había encabezado en 1969 una rebelión de un grupo de oficiales y soldados, aparentemente para obtener mayor prestaciones materiales por parte del gobierno de Frei, era partidario de lanzarse al golpe militar inmediatamente, pero Schneider, el jefe del ejército, había amenazado con fusilarlo si se movía unilateralmente 28/.

Durante septiembre y octubre de 1970, algunos grupos derechistas llevaron a cabo atentados terroristas -como la colocación de bombas en bancos y supermercados- para desprestigiar y provocar a la U.P., desatar una ola de desórdenes internos, y dar lugar a una intervención de las fuerzas armadas moralmente justificada. Además, en ese mismo período hubo dos intentos de asesinar a Allende 29/. Sin embargo, la izquierda se mantuvo muy cautelosa y disciplinada y neutralizó las provocaciones que se le hacían.

Ante una situación tan explosiva, las fuerzas armadas vieron incrementado su peso estratégico. Así, grupos opuestos a la U.P. estuvieron presionando a los militares para que frenaran a Allende, y éste se reunió repetidas veces con dirigentes de las fuerzas armadas para garantizarles su firme propósito de mantenerse dentro de los márgenes de acción estipulados

por la Constitución, y para prometerles que su gobierno no descuidaría sus necesidades materiales de equipo moderno, de ascensos, de aumentos de sueldos 100/.

Una cuestión de gran importancia que se discutía en Santiago en esos días era la capacidad de los militares chilenos para hacer frente a un clima de violencia o a una guerra civil. La opinión estaba muy dividida. En un extremo, estaban los que ponían en duda esa habilidad -sobre todo al observar la fuerza de movilización de la izquierda-, entre ellos el embajador Korry, quien consideraba a las fuerzas armadas chilenas "un montón de soldaditos de juguete". En otro lado, "unos chilenos bien informados y algunos consejeros norteamericanos" creían que el Ejército y la policía nacional tenían esa capacidad, pero había reservas sobre la Fuerza Aérea y la Marina. Además, se tenían noticias de que el gobierno norteamericano había asegurado al Ejército la promesa de "plena asistencia material y económica". En todo caso, los militares "tenían listos planes de contingencia para operaciones de cualquier magnitud necesaria" 101/.

Durante los primeros días de octubre, circularon numerosos rumores en Chile de que habría un golpe de Estado el 9 ó 10 de octubre. Sin embargo, parece ser que días antes "desde Washington se dieron instrucciones a Viaux en el sentido de detenerse. Se sentía que no estaba debidamente preparado. Su momento había pasado y debía quedarse quieto hasta una fecha posterior no especificada" 102/.

Después del retiro de Alessandri, aumentaron las posibilidades de un golpe armado como medida desesperada de último momento para frenar a Allende. Se continuaba hablando del arrastre popular de Viaux entre los grados bajos de las fuerzas armadas, pero se decía que no había buscado el respaldo de las oficiales con tropas a su mando. Repentinamente, el 22 de

octubre, dos días antes del voto del Congreso, el general René Schneider, fué asesinado. Un clima de confusión rodeó este incidente y los días que le siguieron. Las tropas patrullaron varias ciudades y se creía que el asesinato de Schneider era el preludio del esperado golpe. Afortunadamente, el MIR (Movimiento de Izquierda Revolucionaria) se había infiltrado entre los conspiradores y dió aviso a las autoridades. Así, lo que parecía una operación bien ejecutada, apareció como un frustrado intento de secuestro por un grupo derechista que deseaba atribuir la acción a la izquierda y alentar a los militares a intervenir antes de la votación del Congreso 103/.

Como sucesor de Schneider fué nombrado el general Carlos Prats, de quien se decía que mantendría la misma lealtad a Frei o a Allende. Por consiguiente, un funcionario de la ITT comentaba sobre las esperanzas de aquéllos que confiaban que un desplazamiento de Allende hacia la extrema izquierda provocara una reacción militar:

los militares no se han mostrado dispuestos a formar parte del engranaje. Hay pocas razones para creer que su ánimo haya cambiado [...] El tiempo corre rápidamente la capacidad militar de actuar contra la coalición allendista, incluso en defensa de la Constitución si surgiera ese problema moral 104/.

Una opinión similar era la del embajador Nathaniel Davies, sucesor de Korry, quien meses después del ascenso de Allende señalaba que su impresión era que las perspectivas de una intervención militar en Chile eran "extremadamente reducidas". Sin embargo, continuaba Davies, las decisiones de Allende podían agudizar las resoluciones tanto de los demócrata-cristianos como de los militares, aunque "siempre se necesitará que el repudio popular y su lógico desconocimiento sean tan grandes y visibles, que los militares se sientan indefectiblemente invitados a intervenir en favor de los ciudadanos" 105/.

Esta misma posibilidad hizo que la ITT incluyera en su proyecto para derribar a Allende en seis meses, propuesto al gobierno norteamericano en octubre de 1971, que se discutiera con la CIA cómo podía contribuir durante ese lapso de tiempo a la "comprensión" del gobierno chileno; que se entablaran contactos con representantes, dignos de confianza, de los militares chilenos; que se demoraran las entregas de combustible a la Marina y de gasolina a la Fuerza Aérea... Además, se mencionaba entre los posibles adversarios del régimen de Allende una parte de "la administración y los servicios judiciales, los medios de información incapacitados y un sector de la rama legislativa". "Durante el período crucial", continuaba el documento, "estas fuerzas deben ser utilizadas para conseguir cualquier ventaja que impida el éxito continuado de Allende" ^{106/}.

E. Efectividad de los métodos de presión.

Marco de referencia.- Es difícil evaluar la efectividad de la acción emprendida por un grupo de presión o por una aglutinación de grupos e intereses, ya que los resultados de la lucha no siempre aparecen con mucha claridad. Por esa razón es de gran utilidad considerar, por lo menos, tres elementos de interpretación: 1) la amplitud de los resultados en relación con el objetivo, 2) la permanencia de la situación y 3) el resultado aislado y la influencia global de la acción ^{107/}.

En los documentos de la ITT se encuentran frecuentes alusiones a la dificultad y poca probabilidad de éxito de la oposición contra Allende ^{108/}. Si bien el objetivo principal de esas fuerzas, dentro de las cuales incluimos a la ITT, era el de impedir el ascenso de Allende, cuando se tomó conciencia de lo difícil de esa tarea se continuó presionando. La racionalización de esta conducta era que, si no se podía frenar a Allende, de menos se iba a debilitarlo, porque había "una posibilidad de que algo pueda suceder después" ^{109/}. En realidad,

el objetivo principal fracasó, pero se consiguió crear una situación de inestabilidad y presión permanentes que involucra todavía a toda la sociedad chilena, y cuyo desenlace final es difícil de precisar.

Explicación del fracaso de la conspiración.- Para explicar la ineffectividad relativa de la acción contra Allende, recurrimos al análisis del comportamiento de los principales actores participantes: los actores chilenos y los actores norteamericanos.

Actores chilenos.- En primer lugar, debe destacarse la actitud de apoyo a Allende asumida por Tomic y sus partidarios en el PDC, ya que de ese modo hizo muy difícil el éxito de la "fórmula Alessandri" y, sin duda alguna, contribuyó enormemente a la indecisión de Frei ante el riesgo de una escisión estructural en el partido.

Respecto a Frei, hay que resaltar su conducta ambivalente, producto tanto de una espera oportunista y de un sentimiento de auto-estimación deseoso de evitar ataques a su integridad personal, como del convencimiento de la seria amenaza de guerra civil que se cernía sobre Chile en caso de llamar a los militares. Es interesante apuntar que el general Viaux responsabilizó a Frei de haberlo autorizado a ejecutar un golpe militar contra Allende, pero Frei rechazó enérgicamente esa acusación 110/. Cuando se conocieron en Chile los documentos de la ITT, Frei emitió una declaración en que negaba toda participación personal, de la Democracia Cristiana y de las Fuerzas Armadas en los planes tendientes a evitar el ascenso de Allende 111/. Sin embargo, fundados en el examen de los hechos ocurridos en septiembre y octubre de 1970, consideramos que el comportamiento de Frei deja mucho que desear y no puede catalogarse de ningún modo como estrictamente neutral.

Por lo que se refiere a Allende y a la U.P., son de distinguir la estricta disciplina y la actitud cautelosa observadas, así como la presión constante sobre Frei para exigir que el gobierno utilizara los recursos necesarios para frustrar los intentos contra el ascenso de Allende, tales como los actos terroristas violentos y el sabotaje económico. Como parte de ese proceder vigilante, la U.P. tuvo al gobierno de Frei al tanto de sus averguaciones sobre la conjura -por ejemplo, en los casos de atentados contra Allende y el asesinato de Schneider-, y elevó su protesta cada vez que las políticas o declaraciones gubernamentales parecían provocativas o tendenciosas -por ejemplo, en ocasión de una declaración sobre la situación crítica de la economía, emitida por el Ministro de Hacienda con la aprobación del propio Frei- ^{112/}. Asimismo, ante las señales obvias de que se estaba tramando impedir su triunfo en el Congreso -como la declaración de Alessandri de su dimisión para dar lugar a nuevas elecciones- o ante las provocaciones violentas de la derecha -como los actos terroristas-, Allende hizo de conocimiento público que si no se le confirmaba en el Congreso, el país podría deslizarse hacia una guerra civil, o que a la "violencia reaccionaria" se respondería con la "violencia revolucionaria" ^{113/}. De ese modo, la U.P. capitalizó los ataques de la oposición y consiguió sobrevivir hasta la fecha de ratificación parlamentaria y hasta el día de la toma de posesión de Allende.

Actores norteamericanos.- Del examen de la acción de la ITT presentado en las páginas precedentes, se deduce que esta compañía hizo todo lo que estuvo a su alcance para contribuir en la lucha anti-allendista, como lo demuestran sus contactos con el gobierno de los Estados Unidos y con otras empresas norteamericanas, sus labores de propaganda y su ofrecimiento de ayuda a la oposición chilena. Sin embargo, sus esfuerzos no dieron resultado.

De gran trascendencia en el fracaso del objetivo principal de la conspiración contra Allende fué el papel desempeñado por el gobierno norteamericano. A pesar de que el ascenso de Allende disgustaba profundamente a los dirigentes norteamericanos ^{11A/} el gobierno de los Estados Unidos tuvo que limitarse en su respuesta a causa de varias limitaciones.

En septiembre de 1970, el gobierno norteamericano estaba muy comprometido interna y externamente. Dentro de los Estados Unidos había una creciente demanda por reforma internas. La guerra de Vietnam continuaba y, en general, la opinión pública no se mostraba muy entusiasta sobre una intervención armada, particularmente en un país cuyo gobierno anti-norteamericano no podía ser caracterizado como impuesto desde fuera. Además, Washington reconocía que una intervención militar tendría graves repercusiones en América Latina y podía unir a los chilenos contra un enemigo común. De allí las presiones para que los propios militares chilenos tomaran la iniciativa. Por consiguiente, el gobierno de Nixon buscó otro tipo de sanciones basadas en el mecanismo inherente a las relaciones económicas de Chile con los Estados Unidos.

A pesar de los efectos desfavorables de la política financiera empleada por los Estados Unidos contra Chile, el uso de represalias económicas también se enfrentaba a ciertas limitaciones. Una de ellas, si bien de carácter relativamente limitado, eran las dificultades de la balanza de pagos norteamericana, la cual se ha beneficiado tradicionalmente de las ganancias netas de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina. En el caso de Chile, desde 1965 a 1970 la diferencia entre el comercio chileno-norteamericano había sido de más de 500 millones de dólares a favor de Estados Unidos, aproximadamente el equivalente al 72% de la inversión norteamericana en Chile para el último año mencionado. Además, durante los últimos diez años, entre el 65 y el 70% de los bienes de capital importados por Chile habían provenido de los Estados

Unidos. Por consiguiente, si bien se restringieron los créditos para nuevas compras, el flujo comercial entre ambos países no se detuvo completamente 115/.

Por otra parte, los Estados Unidos no tenían sobre el principal artículo de exportación chileno, el cobre, el mismo control que habían tenido con el azúcar cubano por medio del cual controlaban toda la economía de ese país. A pesar de que las compañías norteamericanas tenían una fuerte participación en las empresas que monopolizaban la producción y distribución del cobre, entre el 70 y el 80% de las exportaciones de ese metal iban dirigidas hacia Europa Occidental y Japón, por lo que un embargo norteamericano hubiera sido inefectivo. Una salvedad debe apuntarse. A corto plazo, una negativa de las compañías norteamericanas a distribuir la producción chilena hubiera tenido efectos considerables, ya que ellas controlaban la red de distribución en el extranjero. Sonajente actitud, sin embargo, hubiera significado un desafío abierto contra el pueblo chileno, hubiera sido aprovechada por la izquierda para ganar aliados, y hubiera repercutido desfavorablemente sobre las arduas negociaciones sobre compensaciones que se operaban en cuanto Allende iniciara la expropiación de las posesiones norteamericanas en las empresas cupreras.

Las presiones de Washington no se limitaron al campo económico. El gobierno estadounidense admitió que fue invitado a intervenir en Chile por varias empresas norteamericanas, pero "todo intento por obstaculizar el proceso constitucional chileno fue firmemente rechazado por la actual administración", según declaró el vocero del Departamento de Estado 116/. Sin embargo, unos colaboradores del senador Fulbright, presidente del Comité de Asuntos Exteriores en el Senado, han indicado que poseen otros documentos sobre la ITF, que prueban mejor que los revelados por Anderson, que el gobierno de los

Estados Unidos estaba dispuesto a respaldar un golpe de estado en Chile. Además, el embajador Korry manifestó a un periodista que, en su opinión, había sido los de la CIA en Washington, no los de Chile, quienes habían buscado montar un golpe militar 117/.

F. Algunas repercusiones de la publicación de los documentos de la ITT.

Al menos unas cuantas referencias deben hacerse sobre las consecuencias de haberse hecho públicas las actividades de la ITT para impedir el ascenso de Allende y para tratar de derrocarlo posteriormente.

Por lo que respecta a la ITT, la revelación de sus actividades en el caso chileno sirvió para atizar el fuego de las críticas que ya se hacían en Estados Unidos contra la empresa en base a su contribución al Partido Republicano y el arreglo favorable en el asunto de la fusión de la Hartford Fire Insurance Co. Por lo menos hasta el presente, un efecto negativo fácilmente cuantificable producido por los problemas de la compañía, fue el descenso del precio de sus acciones de 64.50 dólares, a principios de 1972, a 55.75 dólares a finales de abril 118/.

Además, es de esperarse que las controversias en que se ha visto la empresa vayan a ocasionar que más de algún funcionario federal o estatal sea muy precavido en sus tratos con los ejecutivos de la ITT que los aborden para obtener algún tipo de concesión, como impuestos reducidos, decisiones regulatorias satisfactorias...

Por otra parte, las actividades de la ITT en los últimos meses han robustecido en un sector de la opinión norteamericana la necesidad de una investigación seria sobre el funcionamiento de las grandes empresas. Así, aunque el Comité de Relaciones Exteriores del Senado ya había iniciado una in-

investigación sobre las actividades de las empresas norteamericanas con operaciones en el extranjero, es de imaginarse que el caso de la ITT estimulará la continuación de las labores inquisitorias 119/.

Aunque todas estas repercusiones son más bien a corto plazo, quizás en un lapso de tiempo mayor puedan observarse más claramente los efectos sobre la ITT de estos escándalos. Probablemente, a la larga llegue a beneficiarse de toda la publicidad recibida.

Una repercusión similar se ha presentado en foros internacionales donde algunos países han sugerido que se adopten normas contractuales de trato a, y comportamiento de, las empresas multinacionales 120/.

Otra consecuencia para la ITT fue el convertirse en blanco de los ataques de movimientos populares en varios países latinoamericanos, como lo demuestran los bombazos en las oficinas de la compañía en Caracas y Buenos Aires 121/.

Por lo que se refiere a Chile, la revelación de los documentos proporcionó al régimen de Allende una excelente oportunidad para ganar prestigio y consolidar su posición en un clima de creciente hostilidad y presiones por parte de sus enemigos internos y externos 122/.

Además, era de tal gravedad lo que representaba la intervención de la ITT en los asuntos internos chilenos, que hubo consenso en la Cámara de Diputados y en el Senado para iniciar ordenar una investigación sobre las actividades de la ITT en Chile 123/. Esa misma coincidencia entre las Fuerzas de la U.P. y la oposición ocurrió de nuevo cuando el gobierno chileno presentó su proyecto para nacionalizar los bienes de la ITT 125/, el gobierno se vió imposibilitado de adoptar esa

decisión debido a que la Constitución chilena actual impide la confiscación. Sin embargo, el proyecto de reforma constitucional por el que se nacionalizaron los bienes de la ITT en Chileco es muy similar al proyecto de nacionalización del cobre, y es muy probable que la compensación sea nula o muy reducida. 126/.

Finalmente, el gobierno chileno tuvo oportunidad de defender su legitimidad y de acusar a la ITT y al gobierno norteamericano en foros internacionales, como la OEA, la UNCTAD y el Consejo Económico y Social de la Naciones Unidas. 127/.

NOTAS

CAPITULO V

- 1/ Time (March 27, 1972) p. 40. No señala si las ganancias son después del pago de impuestos, aunque suponemos que sí al compararlas con las obtenidas en 1968 que se citan más abajo. En efecto, según el Cuadro II-3 de esta tesis, con datos para 1968, puede apreciarse el extraordinario crecimiento tenido por la ITT pues en 1968 las ventas sumaron 4,067 millones de dólares, y las ganancias una vez deducidos los impuestos, alcanzaron la cifra de 192 millones de dólares. (Asimismo, véase que sólo se ocupaban 293,000 empleados). El crecimiento de los beneficios de la ITT también puede apreciarse en datos proporcionados por la Oficina del Presupuesto que señalan que, de 1956 a 1966, el crecimiento anual en ganancias por acción era del 7.55%, mientras que de 1961 a 1966 el porcentaje era del 71.87%. Consúltense Editors of Fortune, The Conglomerate Commotion, (New York: The Viking Press, 1970) pp. 9 y 13.
Por otra parte, dado el sistema de contabilidad empleado en la ITT, se ha buscado resaltar a corto plazo los beneficios, con la finalidad de hacer más atractiva la ITT a otras compañías que deseen incorporarse a ella. Sobre este punto véase Time (May 1, 1972) p. 45.
- 2/ Time (March 27, 1972) p. 40, y Richard Barber, The American Corporation; its Power, its Money, its Politics (New York: Dutton, 1970) pp. 42-3.
Si se comparan los datos de 1971 con los de 1968 del Cuadro II-3, se verá que en 1968 la ITT sólo ocupaba 293,000 empleados.
- 3/ Un manual de empresas menciona 284 filiales de filiales de la ITT, pero otras no están tabuladas y existen también filiales de filiales de filiales, o "sub-sub-subidiarias" Time (May 1, 1972) p. 39.
- 4/ Pueden verse dos descripciones interesantes de la diversificación de las actividades de la ITT en la revista mencionada en la cita anterior, pp. 38-9 y en Excelsior (1 de abril de 1972).
- 5/ Véase el Cuadro II-5 del Capítulo Segundo, donde se encuentran varios ejemplos de grandes adquisiciones por la ITT.
- 6/ Russell Erickson, gerente del directorio de la Hartford Fure Insurance (de ITT) está en la Comisión Consultora del Chase Manhattan Bank. Además, John McCone, ex director de la CIA y miembro del directorio de la ITT es también miembro del directorio de la Standard Oil de Nueva Jersey. Véase Excelsior (14 de abril de 1972).

- 7/ Consúltese sobre este tema Time (May 1, 1972) p. 42 y Excélsior (1 de abril de 1972).
- 8/ Véase Anthony Sampson, "ITT: vivisección de un trust" en Diorama, Excélsior (27 de agosto de 1972) pp. 9-10; Time (May 1, 1972) p. 38.
- 9/ El resultado de este caso puede consultarse en Newsweek (July 1, 1972).
- 10/ Excélsior (3 de abril de 1972). La acusación se extendía incluso hasta la falta de pago de impuestos canadienses. De hecho, el sistema de contabilidad empleado ha permitido a la ITT pagar sólo sumas de impuestos muy reducidos. Véanse datos en Time (May 1, 1972) p. 38.
- 11/ Excélsior (14 de mayo de 1972).
- 12/ Véase Cuadro II-7.
- 13/ Según informes de la propia ITT sus inversiones de los últimos doce años en Chile habían ascendido a 205 millones de dólares. Véase Comercio Exterior, XXI, 10 (octubre 1971) p. 927.
- 14/ Los datos de las propiedades de la ITT están tomados de North American Congress on Latin America (NACLA), New Chile (New York: NACLA, Inc., 1972) en el apéndice sobre inversiones extranjeras en Chile, pp. 157, 163 y 165.
- 15/ No encontramos más datos sobre ella.
- 16/ Según atestiguó el señor Schatz, interventor del gobierno chileno en Chitelco. Véase Excélsior (12 de mayo de 1972).
- 17/ Excélsior (13 de mayo de 1972). Véase también la edición de 18 de abril del mismo año.
- 18/ Comercio Exterior, XXI, 10 (octubre 1971) pp. 927-28. Consúltese también Excélsior (18 de abril de 1972).
- 19/ Earl Latham, The Group Basis of Politics. A Study in Basing-Pint Legislation. (London: The Pall Mall Press Ltd., 1963) pp. 2-3, citado en Lorenzo Meyer, "Foreign Pressure Groups in Non-Industrial Societies. The American Oil and Mining Industries and the Mexican Political System", 1917-1940" (Copia mecanografiada; tesis de maestría: Department of Political Science, University of Chicago; Chicago, Ill. [Impresión del autor] 1971). p. 6.

- 20/ Meyer, op. cit., p. 6.
- 21/ Jean Meynaud, Los grupos de presión (Cuarta ed.; Buenos Aires: EUDEBA, 1970) pp. 95-8.
- 22/ Véase el Memorándum de J.D. Neal a W.R. Merriam con fecha del 15 de octubre de 1970, respecto a una conversación con el embajador Korry.
- 23/ Consúltese el Memorándum de W.R. Merriam a E.J. Gerrity fechado el 17 de septiembre de 1970 respecto a Chile.
Es interesante señalar la opinión de Gerrity respecto al régimen de Allende, según consta en un Memorándum enviado a Merriam el 26 de octubre de 1970 sobre la personalidad de Allende. Señalaba Gerrity que "podemos esperar el tipo de represión del espíritu humano que imponen siempre los marxistas doctrinarios, una represión puesta en ejecución cínicamente con maniobras de un poder crudo y algunas veces con un idealismo humildemente burocrático. Pero el resultado es el mismo".
- 24/ Véase el primer documento mencionado en la cita anterior.
- 25/ David B. Truman, The Governmental Process, Political Interest and Public Opinion (Second Printing; New York: Alfred A. Knopf, 1953) pp. 264-65.
- 26/ Id., pp. 506-07.
- 27/ Meynaud, op. cit., pp. 79-88.
- 28/ Un ejemplo lo encontramos con la misma ITT con motivo del proyecto "Deep Freeze", un sistema de cable submarino de 3,600 millas que la empresa estuvo negociando desde el otoño de 1954. El cable iba a partir de los Estados Unidos, continuar en Canadá, Groelandia e Islandia, y terminar en el Reino Unido. La ITT estableció discusiones a los más altos niveles de los gobiernos de los países mencionados, tanto para obtener información confidencial sobre las deliberaciones internas de los gobiernos y sobre las acciones probables que iban a emprender, como para atraer simpatías hacia su proyecto. Entre los altos funcionarios consultados se contaban Harold Macmillan (ministro de defensa del Reino Unido y, posteriormente, Primer Ministro), Lester B. Pearson (ministro de asuntos exteriores de Canadá y, posteriormente, Primer Ministro), y John Foster Dulles (secretario de Estado de Estados Unidos), así como los Jefes del Estado Mayor Conjunto de este mismo país. Véase Morton Mintz y Jerry S. Cohen, America, Inc., Who Owns and Operates the United States (New York: Dell Publishing Co., Inc., 1972) pp. 403-12.

- 29/ Esto se explica no sólo por el peso económico y político de la ITT sino sobre todo por el mismo funcionamiento del aparato gubernamental norteamericano que facilita enormemente los contactos entre el gobierno y la administración y el sector privado. Por otra parte, en la cita anterior se mencionaba ya un ejemplo del acceso de la ITT a los más altos niveles.
- 30/ Memorándum de J.D. Neal a W. Merriam, el 14 de septiembre de 1971.
- 31/ Memorándum de E. Gerrity a H. Geneen, el 20 de octubre de 1971.
- 32/ Carta y reporte sobre la política norteamericana en América Latina enviados al Dr. H. Kissinger por W. Merriam, el 23 de octubre de 1970.
- 33/ Las recomendaciones serán estudiadas en el siguiente apartado sobre las tácticas empleadas por la ITT y la derecha chilena.
- 34/ Carta del Dr. Kissinger a W. Merriam, el 9 de noviembre de 1970.
- 35/ New York Times (July 3, 1972) citado en Excelsior (4 de julio de 1972).
- 36/ Id., Peterson aceptó haberse reunido con Merriam, pero no "recordó" haber recibido ni leído el plan de la ITT contra Chile.
- 37/ Respecto a este punto pueden consultarse, aparte de los documentos mencionados específicamente en esta inciso, los siguientes memoranda: 1) a Hal Hendrix de Robert Be rrellez el 29 de septiembre de 1970; 2) de J. Neal a W. Merriam, el 30 de septiembre de 1970; y 3) de J. Neal a W. Merriam, el 21 de septiembre de 1970. En este último se hace referencia a una llamada telefónica a John Fisher, el Director de Asuntos Andinos y del Pacífico en el Departamento de Estado.
- 38/ Memorándum de J. Neal a W. Merriam, el 14 de septiembre de 1970.
- 39/ Id.
- 40/ Memorándum de J. Neal a W. Merriam, el 15 de octubre de 1970. Véase también el memorándum de H. Hendrix y R. Be rrellez a W. Merriam, el 17 de septiembre de 1970, donde se mencionan otras actividades del embajador Korvy.

- 41/ Memorándum de E. Gerrity a W. Merriam, J. Neal y Ryan, con fecha del 30 de septiembre de 1970.
- 42/ Excélsior (31 de marzo de 1972).
- 43/ Memorándum de R. Berrellez a Hal Hendrix el 29 de septiembre de 1970.
- 44/ Memorándum de W. Merriam a E. Gerrity el 22 de octubre de 1970.
- 45/ Consúltese, por ejemplo, el memorándum enviado por Hal Hendrix y R. Berrellez a E. Gerrity el 17 de septiembre de 1970, así como el memorándum de E. Gerrity a Merriam, Neal y Ryan el 30 de septiembre de 1970.
- 46/ Consúltese el primer documento de la cita anterior.
- 47/ Ibid. Véase también el memorándum de R. Berrellez a Hal Hendrix el 29 de septiembre de 1970; el memorándum de Merriam a Gerrity el 7 de octubre de 1970; la carta de Merriam a McCone el 9 de octubre de 1970; el memorándum del 20 de octubre de 1970 (en la copia xerox consultada no aparecen datos sobre el remitente ni el destinatario); y el memorándum de Hendrix a Berrellez el 6 de noviembre de 1970.
- 48/ Nuestra lista se basa, en líneas generales, en la clasificación propuesta por Meynaud, op. cit., pp. 64-73 y por 151 y por Meyer, op. cit., p. 96. No encontramos referencias al uso de la táctica de la corrupción por lo que decidimos omitirla.
- 49/ Meynaud, op. cit., p. 98.
- 50/ Memorándum de R. Berrellez a H. Hendrix el 29 de septiembre de 1970.
- 51/ Memorándum de Hendrix y Berrellez a W. Gerrity el 17 de septiembre de 1970.
- 52/ Paráfrasis por Meyer, op. cit., p. 98, de la definición de Truman, op. cit., p. 223.
- 53/ El artículo al que se hace referencia es de Ralph A. Dungan, ex embajador norteamericano en Chile, y apareció en el Washington Post el 23 de septiembre de 1970. La opinión atribuida a la ITT era de E. Gerrity, en su memorándum a L. Schmidt el 23 de septiembre de 1970.

- 54/ Washington Post (September 22, 1970), citado en el mismo memorándum de la nota anterior.
- Los ataques de la Sociedad Interamericana de Prensa (SIP) continuaron repitiéndose en fechas posteriores y en otros periódicos. Por ejemplo, el Miami Herald del 22 de octubre de 1970 citaba al expresidente de la SIP afirmando que la elección de Allende representaba "la amenaza más grande a la prensa libre en América Latina en casi dos décadas". Citado en New Chile, op. cit., p. 61.
- 55/ New Chile, op. cit., p. 62.
- 56/ Memorándum de E. Gerrity a H. Geneen el 20 de octubre de 1970.
- 57/ Memorándum de H. Hendrix a Keith Perkins el 2 de noviembre de 1970. Lamentablemente carecemos de datos que confirmen si los artículos prometidos salieron a la luz.
- 58/ Véanse más referencias en New Chile, op. cit., 62. Allí mismo pueden encontrarse datos sobre la fuerza de la prensa anti-U.P.
- 59/ Memorándum de R. Berrellez y H. Hendrix a E. Gerrity el 17 de septiembre de 1970.
- 60/ Tanto la USIS como la USIA (United States Information Agency) habían sido en Chile, como lo son todavía en el resto de América Latina, fuentes de noticias distorsionadas de acuerdo a los intereses norteamericanos. En 1966 un empleado de la USIA estimó que alrededor del 10% del material publicado por la prensa chilena provenía de despachos de la agencia. Véase más información sobre este tema en New Chile, op. cit., p. 63.
- 61/ Misma fuente que en la cita (63). De nuevo, tenemos que reconocer la falta de mayores datos que confirmen si estas sugerencias se llevaron a la práctica.
- 62/ Carta y reporte enviados al Dr. H. Kissinger por W. Merrim el 23 de octubre de 1970.
- 63/ Memorándum de Hendrix y Berrellez a Gerrity el 17 de septiembre de 1970.
- 64/ Memorándum de Hendrix a Berrellez el 29 de septiembre de 1970.
- 65/ Comercio Exterior, XX, 11 (noviembre de 1970) p. 933.

66/ New Chile, op. cit., p. 27.

La revista Comercio Exterior de la nota anterior señala (sin fijar lapso de tiempo, aunque suponemos que cubre hasta finales de octubre) que se retiraron del sistema bancario comercial cerca de 920 millones de Escudos y 340 millones más de las asociaciones de crédito. Ese tipo de cambio legal era, según la misma fuente, de 14.5 Escudos por dólar norteamericano.

67/ Mismas fuentes que la nota anterior y Memorándum de Hendrix a Berrellez el 29 de septiembre de 1970. De este último se tomó el dato sobre el precio preselectoral del dólar. Allí mismo se encuentran fluctuaciones del dólar para fines de septiembre.

68/ Mismas fuentes que la nota anterior.

69/ Respecto a los promedios del derrumbe de ventas, en ropa descendieron en un 30% y en maquinaria y mobiliario en uno 80%, en tanto que las de automóviles registraron una reducción del 75%. Tomada de Comercio Exterior, op. cit., p. 933, que no señala punto de comparación, si bien suponemos que corresponden a los índices de ventas del año anterior.

70/ Memorándum del 20 de octubre de 1970 (sin mayores datos en la copia xerox consultada). Véase también Excelsior (11 de abril de 1972) donde aparecen las declaraciones de Allende el 10 de abril de 1972.

71/ Memorándum de W. Merriam a Schmidt, el 23 de septiembre de 1972.

72/ Memorándum de W. Merriam a John McCone el 9 de octubre de 1970 y Memorándum de J. Neal a W. Merriam el 14 de septiembre de 1970.

73/ Véase el Memorándum de la nota (71) y el Memorándum de J. Neal a W. Merriam el 15 de octubre de 1970, así como Excelsior (4 de julio de 1972) que contiene la revelación del New York Times sobre los planes de la ITP para derribar a Allende un año después de haber ascendido a la

74/ Memorándum de Berrellez a Hendrix el 29 de septiembre y el 6 de noviembre de 1970.

75/ Véase New Chile, op. cit., p. 28

76/ Excelsior (5 de julio de 1972).

77/ New York Times (November 1, 1970) mencionado en New Chile, op. cit., p. 51.

- 78/ Memorandum de J. Neal a Merriam el 15 de octubre de 1970.
- 79/ Memorandum de Merriam a Gerrity el 22 de octubre de 1970. La ITT consideraba esta decisión como "la primera noticia alentadora" que se recibía del gobierno de Nixon, cuya política hacia América Latina había sido, en su opinión muy blanda.
- 80/ New Chile, op. cit., p. 46. Esta actitud del EKIMBANK recibió muchas críticas tanto en Estados Unidos como en Chile.
- 81/ Durante los últimos años de la década de los sesenta, la AID otorgó unos 400 millones de dólares al gobierno de Frei. New Chile, op. cit., p. 47. Según cifras mencionadas en el Memorandum de J. Neal a Merriam el 30 de septiembre de 1970, entre 1961 y 1968 Chile recibió "ayuda" por 1,136.4 millones de dólares.
- 82/ Palabras del delegado chileno, Zorrilla Rojas, aparecidas en El Universal (11 de mayo de 1972). Véase también New Chile, op. cit., p. 46.
- 83/ New Chile, op. cit., p. 47. No fue sino hasta el 8 de junio de 1972, el First National City Bank accedió a prestar a Chile 160 millones de dólares, con 24 meses de gracia y un interés del 6.25% anual. El préstamo recibiría un trato similar al aurodólar. Véase Excelsior (13 de junio de 1972).
En junio de 1972, por ejemplo, el Subsecretario de Estado para Asuntos Latinoamericanos, Charles Meyer, afirmó públicamente, delante de varios centenares de hombres de negocios, que las decisiones económicas que estaba tomando Chile no estimulaban a invertir en ese país. Véase Excelsior (8 de junio de 1972).
- 84/ Véase, por ejemplo, Excelsior (16 de abril de 1972 y 15 de agosto de 1972). Para obligar al gobierno chileno a compensar a esas empresas, Washington ha recurrido, además de los bloqueos de créditos y de negociaciones ya mencionados, a formular amenazas de que Chile podría quedar excluido del programa de trato preferencial arancelario a América Latina que actualmente tiene frenado el Congreso norteamericano. Véase Excelsior (19 de abril de 1972).
- 85/ Excelsior (23 de julio de 1972)
- 86/ Entre los efectos negativos se apuntan el estímulo a las presiones inflacionarias; el freno de nuevas inversiones, lo que repercute desfavorablemente en la tasa de crecimiento; y el impacto negativo de la deuda externa sobre la balanza de pagos. Véase Excelsior (23 de abril de 1972).

- 87/ Exedlsior (18 de abril de 1972)
- 88/ Comercio Exterior, XX, 9(septiembre de 1970) p. 76.
- 89/ Memorándum de Hendrix y Barrelles a Gerrity el 17 de septiembre de 1970.
- 90/ Id.
- 91/ Ibid.
- 92/ Ibid.
- 93/ Memorándum de Barrelles a Hendrix el 29 de septiembre de 1970.
- 94/ Memorándum de Morriam a Gerrity el 7 de octubre de 1970.
- 95/ Memorándum de Hendrix y Barrelles a Gerrity el 17 de septiembre de 1970 y el Memorándum de Barrelles a Hendrix el 29 de septiembre de 1970
- 96/ Memorándum del 20 de octubre (sin más datos en la copia xerox: consultada).
- 97/ Memorándum de Hendrix y Barrelles a Gerrity el 17 de septiembre de 1970.
- 98/ Id.
- 99/ New Chile, op.cit., p. 28 Véase también el Memorándum de Barrelles a Hendrix 29 de septiembre de 1970 y Exedlsior (11 de abril de 1972)
- 100/ Véase una referencia sobre este punto en la carta de Morriam a McCone el 9 de octubre de 1970.
- 101/ Memorándum de Hendrix y Barrelles a Gerrity el 17 de septiembre de 1970 y Memorándum de Hendrix a Gerrity el 16 de octubre de 1970.
- 102/ Segundo memorándum de la cita anterior.
- 103/ La policía estuvo investigando un grupo de rechistas, entre los que se encontraba Viaux. Este fue encontrado culpable por una corte militar y sentenciado a 30 años de prisión.
- 104/ Memorándum de Barrelles a Hendrix el 6 de noviembre de 1970.
- 105/ de acuerdo a un documento revelado por Anderson y citado en Exedlsior (29 de marzo de 1973).
- 106/ Exedlsior (4 de julio de 1972)

- 107/ Meynaud, op.cit., pp. 106-110.
- 108/ Véase, por ejemplo, los memoranda siguientes: de Merriam a Gerrity el 7 de octubre; de Merriam a McCone el 9 de octubre y de Hendrix a Gerrity el 16 de octubre de 1970.
- 109/ Memorandum de Merriam a Gerrity el 7 de octubre de 1970.
- 110/ Excelsior (4 de abril de 1972).
- 111/ La declaración de Frei, con claros tintos políticos, poco lanzaba más ataques al gobierno de la U.P. que argumentos contra la acusación de que él mismo era objeto, se encuentran en Excelsior (11 de abril de 1972)
- 112/ Véase sobre este punto el Memorandum de Berrellez a Hendrix el 29 de septiembre de 1970.
- 113/ Id. y Memorandum de Berrellez a Hendrix el 6 de noviembre de 1970.
- 114/ La Casa Blanca no envió a Allende ningún saludo de felicitación sino hasta el día de su toma de posesión, y ~~de~~ de septiembre se emitieron varios comentarios en los círculos oficiales de Washington contra el "peligro" de la victoria de Allende. Véase New Chile, op.cit., p. 39.
- 115/ Id., pp. 39 y 45
- 116/ Anthony Sampson, op.cit., p.11
- 117/ Id.
- 118/ Time (May 1, 1972).
- 119/ Véase las declaraciones del senador Fulbright en Excelsior (25 de marzo de 1972).
- 120/ Véase, por ejemplo, una referencia sobre el proyecto mexicano presentado en la UNCTAD, en Comercio Exterior, XXI, 4 (abril de 1972) en el suplemento de la visita del Presidente de México a Chile, pp. 16-20.
- 121/ Excelsior (23 de mayo y 27 de julio de 1972).
- 122/ Véase el apoyo recibido por Allende en una manifestación popular, en Excelsior (19 de abril de 1972). Véase también Excelsior (15 de mayo de 1972), donde se menciona el desahucio de la UP a la oposición para aceptar un plebiscito en el que se incluía la expropiación de los bienes de la IFT.
- 123/ Excelsior (30 de marzo de 1972).

- 124/ Un resumen del proyecto se encuentra en Excélsior (13 de mayo de 1972). La declaración del PDC sobre el proyecto se encuentra en Excélsior (20 de abril de 1972).
- 125/ Véanse los siguientes ejemplares de Excélsior (10 y 17 de abril y 19 de julio de 1972).
- 126/ El pasado 31 de agosto de 1972, la Cámara de Diputados aprobó por unanimidad el proyecto de reforma constitucional por el que se nacionalizaron los bienes de la IFT en Chitelco. Ahora el proyecto está en manos del Senado donde también se espera su aprobación. Luego correrá un plazo de sesenta días para que se pronuncie en definitiva el parlamento reunido en pleno. Excélsior (1 de septiembre de 1972).
- 127/ Véase para mayor información Excélsior (10, 11, 13 y 14 de abril, y 26 de julio de 1972).

CONSIDERACIONES FINALES

A partir de la Segunda Guerra Mundial, el mundo contempla la expansión de las empresas multinacionales, en especial las norteamericanas. América Latina no escapa a ese fenómeno, pero la penetración no es de carácter autónomo, sino que es facilitado por la coincidencia de intereses entre los inversionistas extranjeros y grupos dirigentes locales. Se reafirma, así, el entrelazamiento entre los grupos hegemónicos y dominantes de la nueva metrópoli, los Estados Unidos y del país periférico y dependiente, con la posibilidad de divergencias, tensiones y conflictos. A su vez, los grupos hegemónicos y dominantes del país dependientes establecen también relaciones de coincidencia, disidencia y enfrentamiento con otras clases y grupos nacionales. Por consiguiente, a la fuerza que proporciona esta alianza se suma el poder económico y político de las empresas multinacionales, y se constituyen grupos con gran poder que tienen una enorme capacidad potencial para influir fundamentalmente en la orientación de la sociedad.

En nuestra tesis tratamos de dejar bien clara nuestra concepción del imperialismo en la categoría particular de la dependencia, de acuerdo a la hipótesis principal presentada en la introducción. La situación de dependencia implica la existencia de conexiones entre los determinantes internos y los externos, pero no una determinación mecánica e inmediata de lo interno por lo externo. Además, el poder económico no se traduce siempre y automáticamente en poder político. La realidad es mucho más compleja y requiere de un análisis menos prejuiciado y

más reflexivo.

El caso chileno estudiado en este trabajo nos proporciona una ilustración muy interesante de la aseveración anterior. El triunfo de la Unión Popular en las elecciones presidenciales de septiembre de 1970, anunciaba un cambio en el ambiente político en el que se habían desarrollado los grupos económicos extranjeros dominantes y sus aliados locales. La alianza entre los intereses afectados por la renovación inminente del status quo era teóricamente predecible. El resultado de las presiones ejercidas contra la Unión Popular, sin embargo, era menos fácil de pronosticar, aunque más de alguno hubiera esperado el éxito de la conspiración.

Las demandas expuestas al gobierno de los Estados Unidos por la ITT y otras compañías norteamericanas, así como por algunos chilenos, para impedir el triunfo de Allende y, posteriormente, para derrocarlo, tuvieron como resultado una reacción de Washington menos vigorosa de lo imaginado. Si bien se aprobaron presiones económicas y diplomáticas, los esfuerzos oficiales se encaminaron a provocar una intervención de los propios militares chilenos y no una intervención norteamericana directa. Esto nos sugiere que el interés de las empresas afectadas y el interés nacional de los Estados Unidos coincidían en ciertos puntos, pero que éste es mucho más amplio y complejo que aquél. De ese modo, a pesar de la gravedad que el ascenso de Allende implicaba para los intereses globales de los Estados Unidos, el gobierno norteamericano tuvo que tomar en cuenta la existencia de compromisos en otras partes del mundo, la reacción de parte de la opinión pública norteamericana, las repercusiones en América Latina, las simpa-

tías en otras zonas por la causa de Allende... No obstante la importancia de estos factores, debe destacarse de un modo especial el hecho de que Allende hubiera sido elegido - de acuerdo a procedimientos electorales pregonados y legitimados por la misma potencia hegemónica, por lo que era - muy difícil justificar a los ojos del propio pueblo norteamericano y del resto del mundo una intervención bajo la excusa de llevarla a cabo contra un gobierno elegido por métodos no democráticos o impuesto desde el exterior.

Para explicarnos adecuadamente el fracaso de las presiones contra Allende, debemos considerar también los factores internos. Como señalamos anteriormente, deben tenerse en cuenta la voluntad de cambio expresada por la mayoría del pueblo chileno; la capacidad de movilización de la izquierda (huelgas, disciplina, organización) para hacer frente a una situación explosiva o de franco enfrentamiento con la oposición; la indecisión de Frei en adoptar el camino del golpe armado oportunamente, ante el riesgo de una guerra civil o de una escisión profunda de su partido, la conducta legalista del ejército; la actitud de Tomic y sus seguidores...

El que Allende haya tomado posesión de la Presidencia de la República y haya permanecido en ella durante dos años, no garantiza que esté a salvo de las presiones o de los ataques constantes de sus adversarios internos y externos. En ese sentido, el resultado de la lucha chilena es todavía incierto e impreciso, y el tema de esta tesis no se ha agotado, sino que continúa abierto e inconcluso.

Aunque las presiones del gobierno norteamericano no

incluyeron la intervención armada, su intervención en apoyo de la ITT y de otras compañías norteamericanas, así — como las actividades de la propia ITT estudiadas en esta tesis, ponen de manifiesto el carácter de las intromisiones e interferencias a que se ve sujeta América Latina — por parte de los grupos poderosos del país hegemónico y — su gobierno, que encuentran aliados dentro de los países dependientes. Más aún, es erróneo considerar como intervención únicamente acciones como la de Guatemala en 1954, a la cual se asemeja el caso chileno, o como la de la República Dominicana en 1965. Por el contrario, para adquirir un significado más realista, el concepto de intervención debe insertarse en el marco de la dependencia, y así podemos inferir como hipótesis que las presiones de — las empresas multinacionales norteamericanas en América — Latina son un hecho cotidiano y ordinario, así como el — respaldo —directo o indirecto— del gobierno norteamericano, si bien no siempre adquieren el carácter tan trascendental y obvio como en el caso estudiado en esta tesis. — Lo que sí es evidente es que las empresas multinacionales con frecuencia tienen su propia política exterior y procuran realizarla por todos los medios a su alcance.

Las implicaciones de la hipótesis anotada nos inducen a señalar la necesidad urgente de un mayor número de estudios sobre las diferentes facetas de la acción de — las empresas multinacionales en América Latina como un — todo, y en cada país en particular. Sería imposible y — altamente perjudicial permanecer al margen de los beneficios que indudablemente trae consigo la empresa multinacional, pero éstos han tendido a ser superados por los — efectos negativos. De allí la necesidad de regulaciones, a nivel nacional e internacional, que beneficien tanto a

los países huéspedes como a las empresas multinacionales. Esas normas, sin embargo, cuya adopción es extremadamente difícil por los numerosos obstáculos políticos que se oponen a ellas, estarían construidas sobre una base débil y altamente ineficaz si no estuvieran inspiradas en un conocimiento más profundo de las repercusiones reales de las actividades de la empresa multinacional.

BIBLIOGRAFIA

Libros y artículos

- Allende, Salvador. La vía chilena hacia el socialismo. Madrid: Ed. Fundamentos, 1971.
- Aranda, Sergio y Martínez, Alberto. "Estructura económica: algunos características fundamentales", on Varios. Chile hoy. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970.
- Arriagada, Genaro. La oligarquía patronal chilena. Santiago de Chile: Ediciones Nueva Universidad, 1970.
- Barber, Richard. The American Corporation: its Power, its Money, its Politics. New York: Dutton, 1970.
- Barber, Willard y Roming, C.H. Internal Security and Military Power: Counter-insurgency and Civic Action in Latin America. Columbus: Ohio State University Press, 1966.
- Bohman, Jack. National Interest and the Multinational Enterprise: Tensions among North Atlantic Countries. New Jersey: Prentice Hall, 1970.
- _____. United States International Business and Government. New York: Mc Graw-Hill, 1971.
- Bornstein, Marvin (ed.) Foreign Investment in Latin America. New York: Alfred Knopf, 1966.
- Borle, Adolph Jr. y Means, Gardiner. The Modern Corporation and Private Property. New York: The Mac Millan Company, 1940.
- Borle, Adolph Jr. The 20th Century Capitalist Revolution. New York: Harcourt, Brace and World, Inc., 1954.
- Blum M., John (ed.) The National Experience. A History of the United States. Second Edition; New York: Harcourt, Brace and World, Inc., 1968.
- Brodersohn, Víctor. "Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial", on Varios Chile hoy. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970.
- Burnett, Ben G. Political Groups in Chile: the Dialogue between Order and Change.

- Caputo, Orlando y Pizarro, Roberto. Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales. Santiago: Centro de Estudios Socio-económico, Universidad de Chile, 1970.
- _____. "Dependencia e inversión extranjera", en Chile hoy. México, D. F. : Siglo XXI Ed., 1970.
- _____. Desarrollismo y capital extranjero: las nuevas formas del imperialismo en Chile. Santiago: Ediciones de la Universidad Técnica del Estado, 1970.
- Jardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo. Dependencia y desarrollo en América Latina. 3era. ed.; México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971.
- Cinta, Ricardo. "Burguesía nacional y desarrollo", en Varios. El Perfil de México en 1980, III. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971.
- Connell-Smith, Gordon. The Inter-American System. Oxford: Oxford University Press, 1966.
- Gonnery H., Robert (ed). The Corporation and the Campus. New York: Praeger Publishers, 1970.
- Cortés Rodríguez, Hernán. Las inversiones extranjeras en Hispanoamérica. Madrid: Ed. Cultura Hispánica, 1953.
- Díaz Alejandro, Carlos F. "Direct Foreign Investment in Latin America", en Kindleberger, Charles (ed). The International Corporation. Cambridge: M.I.T. Press, 1970.
- Dos Santos, Theotonio. Dependencia y cambio social. Santiago: Centro de Estudios Socioeconómicos, 1970.
- Dos Santos, Theotonio et al. La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia. Lima. Francisco Moncola ed., 1967.
- Dos Santos, Theotonio. "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina", en Varios. La dependencia político-económica de América Latina. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970.
- Bells, Richard y Sedric, Fox. The Corporation and the Arts. New York: Macmillan, 1967.
- Epstein, Edwin. The Corporation in American Politics. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1969.
- Espinosa García, Manuel. La política económica de los Estados Unidos hacia América Latina entre 1945 y 1961. La Habana: Casa de las Américas, 1971.

- Fajnzylber, Fernando. "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en Comercio Exterior, XXII, 4 (abril 1972).
- Furtado, Celso. La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus reflejos en América Latina. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina, 1969.
- _____. La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1969.
- Galbraith, J.K. The New Industrial State. England: Penguin Books Ltd., 1969.
- Gunder Frank, André. Capitalism and Underdevelopment in Latin America. Third printing; New York: Monthly Review Press, 1969.
- _____. Imperialismo burgués: impedimentos para el desarrollo. México, D.F.: Ed. ERA, 1971.
- Halperin, Tulio. Historia contemporánea de América Latina. 2da. ed.; Madrid: Alianza Editorial, 1970.
- Hayter, Teresa. Aid as imperialism. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1971.
- Heck, Harold J. The International Business Environment, a Management Guide. New York: American Management Association, 1969.
- Herring, Hubert. A History of Latin America. Third Ed.; New York: Alfred A. Knopf, 1968.
- Hoffmann, Erick y Pleron J., Jr. (eds.) The Conduct of Soviet Foreign Policy. Chicago: Alchue-Atherton, 1971.
- Hymer, Stephen. "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", en American Economic Review, IV 2 (May 1970).
- Ianni, Octavio. Imperialismo y cultura de la violencia en América Latina. 2da. ed.; México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971.
- Ize E., María Francisca. La dependencia económica en Chile: análisis de una experiencia. Tercer Coloquio de Micoociología: Género de Relaciones Internacionales. El Colegio de México: México, D.F.: (2da. edición de la autora), 1969.
- Jaguariibe, Helio. "Dependencia y autonomía en América Latina", en Varios. La Dependencia político-económica de América Latina. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970.

- Johnson, Harry. "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation", en Kindleberger, Charles (ed). The International Corporation. Cambridge: M.I.T. Press, 1970.
- Kaplan, Marcos. "Estado, dependencia y desarrollo", en La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia. Lima: Francisco Moncola Ed. 1969.
- Kaplan, Morton. System and Process in International Politics. New York: John Wiley and Sons, Inc., 1967.
- _____. "The System Approach to International Politics", en Kaplan, Morton (ed). New Approaches to International Relations. New York: St. Martin's Press, 1968.
- Kindleberger, Charles. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven: Yale University Press, 1969.
- _____. (ed) The International Corporation. Cambridge: M.I.T. Press, 1970.
- Lenin, V.I. "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en Lenin, V.I. Obras completas. Moscú: Ed. Progreso, 1969.
- Lieuwen, Edwin. United States Policy in Latin America: a Short History. New York: Praeger Publishers, 1970.
- _____. The United States and the Challenge to Security in Latin America. Columbus, Ohio: The Ohio State University Press, 1966.
- Lowenthal Abraham. "El Alianza para el Progreso en perspectiva. Hacia mejores políticas neodesarrollistas para la década de 1970", en Foro Internacional, X, 3 (enero-marzo 1970).
- Luckacs, John. Historia de la guerra fría. México, D.F.: Ed. Herrero, 1961.
- Magdoff, Harry. La era del imperialismo: política económica internacional de Estados Unidos. México, D.F.: Ediciones Nuestro Tiempo, 1969.
- Marini, Ruy Mauro. Subdesarrollo y revolución. 2da. ed. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1970.
- Meyer, Lorenzo. "Foreign Pressure Groups in Non-Industrial Societies: the American Oil and Mining Industries and the Mexican Political System, 1917-1940" Copia mecanografiada; Tesis de Maestría; Department of Political Science, University of Chicago; Chicago, Ill., (investigación del autor), 1971.

- México y Estados Unidos en el conflicto petrolero (1937-1944). México, D.F.: El Estanco de México, 1966.
- Payson, Jean. Los caminos de la presión. en. ed.: Buenos Aires: Editorial Hachette de Buenos Aires, 1970.
- King, Gordon y Cohen, James S. Monopolies, Who Owns and Operates the United States. New York: Dell Publishing Co., Inc., 1971.
- North American Congress in Latin America (NACLA). How Chile. New York: 1981, Inc., 1979.
- Hurlock, Nathan. "International Investment Today in the Light of Nineteenth Century Experience", en Richard Cooper (ed). International Finance: Selected Studies. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1961.
- Ojeda, Emilio; Hernández, César y Rodríguez, Jesús. "El Informe Rockefeller: ¿consecuencia o causa?". Revista Internacional, X, 3 (enero-marzo 1970)
- Ciudad Góchez, Mario. "El mundo internacional de México en 1980", en Varón. El Perfil de México en 1980. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1977.
- Payró, Ana Lía et al. Chile: ¿crisis de gobierno o toma del poder? México, D.F.: Ed. Contrapuntos, 1971.
- Petrucci, James. Política y fuerzas sociales en el desarrollo chileno. Buenos Aires: Contrapunto Ed., 1971.
- Pinto, Amílcar. "En torno a Chile, una economía difícil", en "El Trimestro Económico", N°111, 130 (abril-junio 1966).
- Ransom, Harry Howe (ed.) An American Foreign Policy Reader. New York: Thomas Y. Crowell Company, 1964.
- Reisman, Leonard. Class in American Society. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1949.
- Roche, John P. y Levy, Leonard J. Parties and Pressure Groups. New York: Harcourt, Brace and World, Inc., 1964.
- Rolfo, Sidney y Puse, Walter (eds.) La cooperación multinacional en la economía mundial. México, D.F.: Editorial Diana, 1971.
- Rose, Arnold. La estructura del poder. El proceso político en la sociedad neocapitalista. Buenos Aires: E. Paidós, 1970.

- Salerno, Virgil. Multinational Business. Boston: Houghton Mifflin Company, 1969.
- Sampson, Anthony. "I.T.T.: vivisección de un trust", en "Dióscuro. Excelsior" (27 de Agosto 1971).
- Servan-Schreiber, Jean Jacques. El desafío americano. Barcelona: Plaza Janes, S.A. Ed., 1970.
- Shulman, Marshal. Beyond the Cold War. New Haven, N.J.: Yale University Press, 1966.
- Suárez, Eduardo L. "Nueva actitud de América Latina hacia Estados Unidos: el consenso de Viena del '68", en Foro Internacional, X, 4 (abril-junio 1970).
- Sunkel, Osvaldo. "Change and Frustration in Chile", en Véliz, Claudio (ed.) Obstacles to Change in Latin America. Oxford: Oxford University Press, 1965.
- Suyca (seudónimo). "La empresa multinacional en el desarrollo y en la integración económica de América Latina". Copia mecanográfica del autor; obra próximamente publicada por el Fondo de Cultura Económica.
- The Editors of Fortune. The Conglomerate Connection. New York: The Viking Press, 1970.
- Truman, David, B. The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion. Second Printing; New York: Alfred A. Knopf, 1953.
- Ulloa, Berta. La Revolución intervenida. Relaciones diplomáticas entre México y Estados Unidos (1914-1917). México, D.F.: El Colegio de México, 1917.
- Urquidí, Víctor "Some Implications of Foreign Investment in Latin America", en Véliz, Claudio (ed.) Obstacles to Change in Latin America. Oxford: Oxford University Press, 1965.
- Vernon, Raymond. "Future of the Multinational Enterprise", en Kindleberger, Charles (ed.) The International Corporation. Cambridge: M.I.T. Press, 1970.
- _____. Foreigner in the International Economy. New Jersey: Prentice-Hall, 1968.
- _____. Multinational Enterprise and National Security. London: The Institute for Strategic Studies, 1971.

- Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of United States Enterprises. New York: Basic Books, Inc., 1971.
- Villa, Manuel. "Los países del Istmo de Centroamérica y su problemática actual", en Varios. El Porfiriato de México en 1960, III. México, D.F.: Siglo XXI Ed., 1971.
- Wagner, Harrison A. United States Policy Towards Latin America. Stanford: Stanford University Press, 1970.
- White, Theodore. The Making of the President (1960). New York: Atheneum, 1961.
- Whitman, Marina Von Neumann. Government Risk-Sharing in Foreign Investment. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1965.
- Wionczek, Miguel. "El endeudamiento público externo y los cambios sectoriales en la inversión privada extranjera de América Latina", en Varios. La dependencia político-económica de América Latina, México, D.F.: Siglo XXI, Ed., 1971.
- "La recepción norteamericana ante el trato común a los capitales extranjeros en el Grupo Andino", en Comercio Exterior, XXI, 5 (Mayo 1971).
- Wood, Bryce. The Making of the Good Neighbor Policy. New York: W.W. Norton and Co., Inc., 1967.

Materiales en documentos

Documentos sobre la participación de la IEE en el proceso electoral chileno de 1970, tomados de los archivos de la IEE y dados a conocer por Jack Anderson en curso de 1971 (Copias xerox en inglés).

Exposición del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción de la República de Chile ante el Subcomité del SIO sobre Chile (22 de febrero de 1971, en Comercio Exterior.

Publicaciones periódicas

Comercio Exterior

El Universal

Excelsior

Newsweek

Time

INDICE

AGRADECIMIENTOS	iii
INTRODUCCION	1
I. AMERICA LATINA EN LA POLITICA EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS	8
A. La posición mundial de los Estados Unidos. Importancia de América Latina como zona de influencia primordial	8
B. La política exterior norteamericana hacia América Latina	12
II. LA EMPRESA MULTINACIONAL	33
A. Definición	33
B. La empresa multinacional norteamericana	37
C. La empresa multinacional en América Latina	48
III. LA EMPRESA MULTINACIONAL NORTEAMERICANA COMO GRUPO DE PRESION	75
A. El concepto tradicional de grupo de presión	75
B. La categoría de la dependencia y los grupos de presión	77
C. La empresa multinacional norteamericana como grupo de presión	84
IV. EL ESCENARIO CHILENO	94
A. El "desarrollismo" chileno y el capital privado extranjero	94
B. El gobierno de la Unidad Popular y el capital privado extranjero	107
V. LA INTERVENCION DE LA ITT EN CHILE	125
A. La ITT	125
B. La ITT ante el triunfo de la Unidad Popular	131
C. Canales de acceso de la ITT	134
D. Métodos de presión de las fuerzas opuestas a Allende	141
E. Efectividad de los métodos de presión	158
F. Algunas repercusiones de la publicación de los documentos de la ITT	163
CONSIDERACIONES FINALES	177
BIBLIOGRAFIA	182
INDICE	189