

INTRODUCCION

Tan acostumbrados estamos a escuchar todos los días y a toda hora slogans como “Dolor de cabeza? Para eso se hizo Aspirina”, “Coca-Cola la chispa de la vida”, o “Venga al mundo del sabor, venga al mundo Marlboro”, que solo muy pocos caen en la cuenta de la penetración del capital internacional en el país que estas propagandas significan.

Solo desde hace relativamente poco los países del Tercer Mundo han ido cayendo en la cuenta de la importancia que tiene esta penetración, que se lleva a cabo de manera especial a través de las empresas multinacionales y que nos va colocando cada vez más en poder del capital monopolista mundial.

Las multinacionales con su inmenso poder se han convertido en tema corriente de discusión entre los círculos políticos y económicos, aunque son contadas las personas que tienen una idea clara de lo que son, de los mecanismos con que operan, de la magnitud de su poder en el mercado internacional y del peso que tienen en la economía y en la política nacional.

CONTROVERSIA se propone dar a sus lectores una información lo más completa posible sobre el tema, dentro de las posibilidades de obtener datos a nivel oficial y privado sobre estos pulpos de la economía mundial que hacen todos los esfuerzos posibles para que la realidad de su poder, del volumen de sus inversiones, ventas y ganancias y de su modo de funcionamiento permanezcan ocultas a la opinión pública. El trabajo está dividido en tres partes. La primera se ocupa de las multinacionales a nivel mundial; la segunda analiza, a modo de marco teórico, el papel de las multinacionales en los países dependientes, y la tercera estudia la presencia de las multinacionales en Colombia.

Tratando de precisar conceptos podemos definir las multinacionales como empresas con una orientación mundial en sus negocios (los cuales pueden abarcar cualquier actividad o combinación de actividades de producción, exportación o importación de bienes y servicios) y un poder considerable en el mercado internacional, donde sus ventas llegan a cientos de millones de pesos.

La orientación mundial y el volumen de ventas constituyen la base del poder de las multinacionales. CONTROVERSIA presenta los datos más dicientes sobre este poder que es tan grande que en 1974 el valor agregado por cada una de las veinte mayores empresas internacionales fue superior a los 5.000 millones de dólares, o sea, mayor que el producto nacional bruto de más de 80 países del mundo, y el valor agregado por todas las corporaciones multinacionales para ese año equivalía a la quinta parte del producto nacional bruto mundial, sin incluir las economías de planificación central. La mayor de todas las multinacionales, la Exxon o Standard Oil de New Jersey, obtuvo en 1975 ingresos por 44.864 millones de dólares, cifra superior al producto nacional bruto de 120 naciones del mundo y casi el doble del de todo el grupo andino junto (24.438 millones de dólares). El trabajo contiene información sobre el volumen de ventas de las veinte mayores multinacionales del mundo y las doscientas mayores de los Estados Unidos.

La primera parte muestra ante todo los elementos esenciales en la estructura de una multinacional.

Está en primer lugar el proceso de integración tanto vertical como horizontal. Por el primero, la empresa se va apropiando de todo el proceso de producción dentro de un ramo de la industria, desde la consecución de materia prima hasta la comercialización del producto; por el segundo, asegura el con-

trol de los productos de la misma rama industrial o comercial o se apropia de múltiples actividades productivas sin conexión ninguna.

En segundo lugar, para las multinacionales es esencial el asegurar el control financiero internacional forzando la fusión del capital financiero con el industrial. Esto se ve claramente al analizar el mecanismo de funcionamiento de los grandes bancos internacionales y en general de los organismos internacionales de crédito.

El Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) o Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) están en estrecha relación con las empresas internacionales y orientan sus actividades de crédito de acuerdo a los intereses de esas compañías. Paralelamente a estas entidades están las Corporaciones Financieras Internacionales que reúnen capital privado de grandes empresas para invertirlo en los países en vías de desarrollo, con lo que controlan la política económica financiera e industrial de estos: tales son la Latin American Agribusiness Development Corporation (L.A.A.D.), la Atlantic Community for Development of Latin America (ADELA) y la Corporación Financiera Internacional (CFI), principalmente. Los elementos esenciales de la historia y funcionamiento de estas instituciones se presentan brevemente en el trabajo.

El dominio económico de las empresas multinacionales está sustentado por una base rígida constituída por las vinculaciones tanto materiales como personales de aquellas con las entidades oficiales de crédito y por su estrecha conexión con el aparato militar del mundo occidental al cual sirve muy directamente la industria multinacional.

Finalmente, la organización de las grandes empresas en la for-

ma de una gran red, con un centro de operaciones en la casa matriz y una serie de filiales regadas por todo el mundo les aseguran un control tecnológico prácticamente inquebrantable, suficiente para mantener la dominación a nivel mundial aun en el caso de que los países menos desarrollados logren una industrialización rápida que los libere de la necesidad de importar productos terminados del extranjero.

Una vez vistos estos elementos estructurales se pasa a estudiar los principales mecanismos de funcionamiento de las multinacionales: los sistemas de planeación y de transferencia de capitales.

Las multinacionales funcionan bajo un sistema de estrategia común capaz de adaptarse a las exigencias de cada subsidiaria, que se logra mediante un tipo ágil de planeación que distingue entre planificación a largo, a mediano y a corto plazo; las dos primeras se ciñen a los objetivos mundiales, en tanto que la de corto plazo es una formulación minuciosa de las metas, recursos y tácticas que deben emplear las filiales en cada país del mundo para lograr los objetivos generales.

Un punto básico para lograrlos es conseguir que las utilidades extraídas en todos los países del mundo vayan a parar a la matriz o a donde ésta juzgue conveniente reinvertirlas. Así se aprovechan las oportunidades de ganancia que brindan los diversos regímenes cambiarios (devaluaciones, revaluaciones), tributarios y aduaneros de los distintos países del globo. Aquí se analizan sistemas de transferencia de utilidades como son la sobre-facturación o sub-facturación, los pagos de regalías por uso de patentes, marcas registradas, etc., y el tráfico de influencias que manejan estas empresas.

La segunda parte del trabajo tiene una orientación más teórica y busca definir el papel que desempeñan las empresas mul-

tinacionales en los países dependientes, como instrumento del capital mundial para la extracción y transferencia de excedente económico de estos hacia las metrópolis.

Para entender esta función de las multinacionales hay que ubicarlas en el marco de la dinámica del capital, con la fuerza expansiva que le es inherente. El capital necesita crecer para sobrevivir. La empresa capitalista nace en la fase competitiva del sistema, donde el tamaño, producción y funcionamiento de todas las empresas es prácticamente igual, el precio de los productos se le impone desde fuera a las empresas individuales y estas no tienen otro camino para maximizar sus ganancias, que reducir costos, cumpliendo con las condiciones de equilibrio que resultan del mercado y empleando técnicas cada vez más eficientes. Pero este proceso no puede continuar de modo indefinido. A partir de la segunda mitad del siglo diecinueve se observa un movimiento pronunciado de concentración de la producción en grandes empresas que van eliminando a las menores, de modo que las distintas fases del proceso de elaboración de un producto, que antes se hallaban diseminadas en unidades diferentes, son controladas por una sola gran empresa, e incluso las empresas mayores comienzan a producir los artículos más diversos pertenecientes a distintas ramas de la industria. Es la fase monopolística del capitalismo.

Al tropezar con límites dentro de los países industrializados, este proceso rompe las barreras nacionales y lleva a las grandes compañías a buscar salidas a sus productos y fuentes seguras de materias primas en el exterior. Así el monopolio se hace imperialista y pasa a someter al resto del mundo bajo su dominio. Sobreviene una primera etapa de economías de enclave en la cual las empresas internacionales se dedican a comercializar en los países dependientes los productos elaborados en las metrópolis, a explotar los recursos naturales de esos países en busca de materias primas y a enviar dichas materias primas a sus países de origen.

Los primeros años de la década del treinta traen un cambio de orientación. La crisis mundial tuvo como consecuencia la industrialización inicial de los países dependientes, que pasaron a crear una industria de bienes de consumo capaz de substituir las importaciones que los habían proveído hasta entonces. Conscientes de este cambio de condiciones, las empresas internacionales cambiaron su orientación de enclave por la participación en la producción local, con destino al mercado interno de los países dependientes, compitiendo con las nacientes industrias nacionales.

Para el efecto crearon por todo el mundo filiales de las casas matrices situadas en los países industrializados, que se dedican a la producción en los países subdesarrollados. Es el nacimiento de las multinacionales.

Las multinacionales aparecen así, desde el primer momento, como un instrumento de dominación, ya que el proceso de expansión del capital que les dió origen es a la vez un proceso de dependencia creciente de los países atrasados con respecto a los industrializados.

Esa dependencia se ejerce básicamente a través de los mercados de mercancías, capital y tecnología que crean un sistema de relaciones desiguales a nivel mundial en el que el desarrollo de unas partes del sistema se produce a expensas de otras. Las relaciones comerciales a través del mecanismo de los términos de intercambio desfavorables para los países dependientes, que rige el mercado internacional a largo plazo, aseguran la transferencia continuada de excedente económico de los países dominados a los dominantes. Como consecuencia de ella los primeros nunca disponen de las divisas extranjeras que necesitan para adquirir los insumos que requiere su industria y se ven obligados a acudir al crédito externo; pero las condiciones que rigen el mercado internacional de capitales

son tales que el remedio resulta peor que el mal que se pretende subsanar: los intereses de los créditos y las cuotas de amortización son un nuevo vehículo de transferencia de excedente económico, además de que los créditos van ligados a una serie de condiciones que refuerzan la dependencia. Finalmente, el control tecnológico ejercido por los países industrializados les asegura la transferencia de cuotas adicionales de excedente económico.

El análisis de Controversia muestra cómo, en este proceso, las multinacionales juegan el papel de instrumento privilegiado. En el mercado de bienes y servicios es tan grande su poder a nivel mundial que dominan a cualquier industria nacional en la lucha de competencia (al fin y al cabo son monopolios) y logran imponer en todo el mundo sus condiciones de precios, calidad, financiación, etc. Pero en la actualidad lo más típico del modo de operar multinacional es su participación en el sector financiero de los países dependientes, desde donde se puede controlar el sector industrial. El dominio del sector financiero a nivel internacional les permite a las grandes empresas aprovechar para su propio beneficio del crédito internacional otorgado aparentemente a los países pobres, disponer de una buena parte de los capitales nacionales de las naciones donde están sus subsidiarias y transferir esos capitales de un sitio a otro según lo exijan las posibilidades de mayor ganancia. En el mercado de tecnología el dominio de los monopolios multinacionales resulta del todo inevitable ya que, dado el avance tecnológico de nuestros días, sobre todo la rapidez de este avance, la investigación tecnológica exige inversiones gigantescas que solo las grandes compañías internacionales pueden realizar; estas tienen así asegurados fuertes ingresos por concepto de regalías, licencias para uso de patentes, etc.

Concluido este marco teórico, **CONTROVERSIA** pasa en la

tercera parte de este trabajo a mostrar lo que es la presencia actual de las compañías multinacionales en Colombia con sus implicaciones y efectos para el país. Las multinacionales están hoy presentes en todos los sectores de nuestra economía, a pesar de ser relativamente jóvenes en Colombia, ya que, si se excluye la industria extractiva (oro, platino, petróleo), solo después de la segunda guerra mundial se desarrollaron con rapidez: antes de 1945 eran solo diez, en 1967 llegaron a 77 y a finales de 1973 a 150. El trabajo estudia las multinacionales en el sector de la industria extractiva, en el sector manufacturero y en el sector de las finanzas y publica al final una lista de todas las empresas colombianas con capital extranjero, indicando la empresa internacional de donde proviene este capital.

Dentro de la industria extractiva el petróleo ocupa un lugar dominante, ya que representa la casi totalidad del renglón, por lo que el estudio se concentra en él. Está en primer lugar la exploración, que se encuentra hoy en día en un 85 o/o en manos del capital extranjero, a través de once compañías subsidiarias de multinacionales: Chevron, Texas, Intercol, Aquitaine, Antex, Colbras, Colcitco, Farmland, Webb, Occidental y Petrolera del Río. En la producción de crudos la participación extranjera es menor (55o/o), aunque aún mayoritaria; aquí trabajan la Chevron, la Texas, la Colcitco, la Aquitaine, la Farmland y la Colbras. El estudio entra a considerar el problema de la crisis petrolera actual, debida fundamentalmente a la exigencia de las multinacionales de precios iguales a los vigentes en el mercado internacional, ya que los vigentes en el país no les permiten las ganancias a que ellas están acostumbradas. Finalmente la refinación y distribución están en un 96 o/o en poder de la Esso (subsidiaria de la Exxon), la Mobil, la Texaco y la Shell. El capítulo sobre la industria extractiva se complementa con un recuento de la historia de la legislación petrolera así como de la legislación relativa al platino y el oro, que no es otra cosa que la historia de la influencia

creciente de las multinacionales sobre el gobierno colombiano para lograr una legislación cada vez más favorable a sus intereses, incluyendo la más reciente reglamentación sobre contratos de asociación.

El estudio de las multinacionales en el sector manufacturero colombiano contiene información sobre las multinacionales manufactureras con mayor producción en el país, sobre el volumen de ventas de las empresas con capital multinacional, sobre la evolución de la participación extranjera y sobre las ganancias de estas empresas, así como algunas líneas sugestivas para el análisis de los efectos que ha tenido la presencia de las multinacionales sobre la industria manufacturera colombiana de los anuncios que con frecuencia hacen voceros del gobierno de una supuesta nacionalización de la industria manufacturera.

Allí aparece el dato de que entre las 100 empresas con mayor valor de producción en el país, hay 36 con capital extranjero, y de que estas empresas han mostrado durante los últimos 9 años la tendencia a conservar o elevar su porcentaje de participación extranjera; dentro de esas empresas, las que tenían un volumen de ventas superior a los 1.000 millones en 1975, eran en un 100 o/o extranjeras.

Otro dato interesante es que la participación extranjera ha aumentado entre 1967 y 1975 en todos los renglones de la industria manufacturera, sin excepción ninguna. Con respecto a las ganancias que obtienen las multinacionales del sector en Colombia, todos los estudios consultados coinciden en presentar tasas muy superiores a las corrientes en los países industrializados metropolitanos; según un informe de la Corporación Rand sobre Colombia que CONTROVERSIA tuvo oportunidad de conocer, estas tasas son por lo menos del 30 por ciento y en muchos casos del 40 o/o.

Como principales efectos de la inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana se señalan los siguientes, que son indicados por el Banco de la República: fomenta la creación de monopolios, distorsiona los hábitos de consumo doméstico, dirige la producción a satisfacer las necesidades de las clases de ingresos medios y altos, beneficia la utilización del factor capital, cuando el país posee abundante recurso humano y coadyuva al déficit crónico de la balanza de pagos.

El análisis de la presencia multinacional en el sector financiero colombiano se concentra en el análisis de la participación extranjera en los Bancos y en las Corporaciones Financieras del país, que son los instrumentos básicos de control de toda la economía de una nación, ya que ellos regulan, a través del crédito, el funcionamiento ordinario y la expansión de todos los demás sectores de la economía.

En el sector bancario se comenta la nueva ley de nacionalización. Hay que puntualizar que esta considera como bancos extranjeros solo a los que tienen mayoría de capital foráneo y estipula que deben convertirse en entidades mixtas con un mínimo de capital colombiano del 51 o/o, pero no excluye la inversión extranjera en el sector bancario. CONTROVERSIAS analiza la incidencia de la nueva ley sobre el capital extranjero mostrando cómo ha resultado en beneficio de ese capital, de manera especial por la posibilidad que les dió a los bancos extranjeros de revaluar sus activos en el momento de constituir las nuevas entidades bancarias mixtas.

Las Corporaciones Financieras representan la fusión del capital financiero con el industrial. Cumplen la misión de promover, crear y organizar empresas manufactureras, agrícolas, mineras, ganaderas, de turismo y construcción, mediante el crédito a mediano y largo plazo. Funcionan como bancos, con la gran ventaja de que no se les exige encaje bancario. Captan re-

cursos a través de la emisión de bonos y acciones y a través del crédito nacional e internacional. Hoy en día las corporaciones financieras colombianas son el más poderoso instrumento de control del proceso de acumulación de capital en el país, ya que mantienen toda una red de control y participación en las empresas industriales y de servicios. CONTROVERSIA muestra en esta publicación a la realidad de este control presentando las listas de las empresas del país en que tienen inversiones las principales corporaciones.

Con todo ese poder las corporaciones financieras se han convertido en el medio más eficaz de penetración del capital extranjero y de afianzamiento de las multinacionales en Colombia. El trabajo destaca el hecho de que esas entidades reciben una buena parte de sus fondos de créditos de las entidades financieras internacionales oficiales. Hasta la fecha han firmado empréstitos con el Banco Mundial por valor de US \$222,5 millones que representan el 50 o/o de sus activos. Pero además los bancos y corporaciones financieras privadas del extranjero tienen inversiones en las corporaciones nacionales: el First National City Bank tiene acciones en las de Occidente y del Tolima; la ADELA en asocio con la CFI y la Manufacturer Hannover Co. en la Colombiana y en la del Norte. CONTROVERSIA completa estos ejemplos con una lista de los porcentajes de inversión extranjera en ocho corporaciones colombianas, entre las que se destacan la del Caribe con 61,18 o/o, la de Occidente con 42,11 o/o y la del Norte con 40 o/o. Luego en una forma más análítica muestra cómo estas inversiones en las corporaciones financieras colombianas le permiten a las multinacionales controlar nuestra industria, de tal forma que poderosas empresas aparentemente nacionales como ECOPETROL que fue constituída con un préstamo del BID en representación de doce bancos privados internacionales son controladas por el capital internacional. Ese control de la industria le imprime a esta la orientación que conviene

al capital extranjero representado por instituciones privadas estilo CFI y ADELA, las cuales rehuyen la creación de nuevas empresas y se dedican a grandes inversiones en los sectores más dinámicos de nuestra economía que ofrecen menores riesgos y mayor rentabilidad.

Con este trabajo CONTROVERSIA espera dar un aporte básico para el conocimiento de la realidad política y económica de Colombia. Quien esté empeñado en contribuir a la transformación de las estructuras sociales, económicas y políticas del país no puede pasar por alto la realidad de la presencia de las multinacionales en él. Porque su penetración progresiva en todos los sectores de la economía nacional, que conlleva una penetración simultánea en todas las esferas de la política colombiana, las convierte en parte integrante de la estructura global de la nación y no solo son parte integrante sino también parte determinante en alto grado, ya que la irrupción del capital monopólico en un país atrasado distorsiona en forma profunda su estructura socio-económica.

En el nivel político, la entrada de las multinacionales significa la consolidación del capitalismo mundial en el país. A través de ellas la burguesía internacional estrecha sus vínculos con la local que le sirve de fácil instrumento de penetración y por medio de esta influye en las esferas políticas responsables de la gestión económica y política nacional.

Así, cualquier estrategia de cambio tiene que enfrentarse con estos polos gigantescos de poder y encontrar la manera de neutralizarlos como una condición ineludible para poder lograr un desarrollo propio independiente.

1. ¿QUE ES UNA MULTINACIONAL?

El término **Multinacional** es continuamente usado y asociado directamente con la dominación Imperialista. Sin embargo se lo emplea bajo distintas acepciones como Compañía Internacional, Firma Multinacional, Conglomerados económicos, Cartel y Transnacionales.

Entrando a precisiones encontramos que “Compañía Internacional” sería un término genérico que comprende a las empresas con una orientación mundial en sus negocios; empresas que se pueden dedicar a cualquier actividad o combinación de actividades desde la exportación, importación y concesión de licencias, hasta la producción de manufacturas en gran escala en varios países.

“La Corporación Multinacional” es la misma anterior, con un énfasis de su poder en el mercado, es decir cuando sus ventas llegan a cientos de millones de pesos. Son empresas predominantemente oligopolísticas con tendencia al monopolio.

“Los Conglomerados” son una forma especial de las Corporaciones Multinacionales si su expansión se lleva a cabo a nivel horizontal, colocando en el mercado un gran número de bienes y servicios de diferentes clases. Su método favorito de expansión es ir anexando otras empresas y sociedades. Cuando sólo se produce la anexión de los productos de una misma rama industrial tenemos el Cartel. Este resulta así del convenio entre grandes industriales, por ejemplo los petroleros, para mantener al monopolio en el mercado.

Por último la “Transnacional” caracterizaría a las empresas que transpasan los límites o fronteras nacionales y pertenecen

a accionistas de muchos países. La Transnacional tendría una gerencia totalmente internacional, eligiéndose sus ejecutivos de cualquier parte del mundo, en base a su habilidad o experiencia. Esta empresa estaría desvinculada de cualquier nacionalidad. Los mismos defensores de las "Multinacionales" aceptan que todavía no se presentan corporaciones empresariales con esta característica. Conseguirlo es una utopía. Sabemos que sólo se llega a un poder gerencial múltiple tan poderoso mediante la concentración cada vez mayor de control económico en manos de un Sector de la burguesía. Este grupo hegemónico efectúa su explotación sobre las clases dominadas por la creciente extracción de plusvalía, en tanto que mantiene a los demás sectores de la clase dominante como sus aliados o intermediarios. Pero su posición provoca reacciones: las clases subalternas tendrán intereses contradictorios el bloque anterior, con lo que se plantea una lucha de clases entre estos grupos. Así, las grandes empresas necesitan de una nación que las respalde. Sin un Estado—Nación no podría ejercerse la coerción o dominación de la clase hegemónica.

El término comúnmente usado de "Multinacional" corresponde a la caracterización que hemos hecho de "Corporación Multinacional". Nos referiremos especialmente a ésta y al "Conglomerado", como un tipo especial de ella, al hacer la presente investigación.

2. EL PODER DE LAS MULTINACIONALES

Es tan grande el poder de las compañías multinacionales que, para 1974, el valor agregado por cada una de las veinte mayores Corporaciones Multinacionales fue de más de 5.000 millones de dólares, o sea, mayor que el producto nacional bruto de más de 80 países en ese mismo período (Ver Cuadro No. 1). Y el valor agregado por todas las corporaciones multinacionales para ese mismo año, equivalía más o menos a la quinta parte del producto nacional bruto mundial, sin la inclusión de las economías de planificación centralizada (1).

De las 20 mayores multinacionales, catorce son norteamericanas y solo seis del resto de los países capitalistas (Países Bajos, Gran Bretaña, Alemania Federal, Japón). El cuadro No. 1 muestra las ventas de estas compañías gigantes para el año de 1974, que, como allí se observa, oscilaban entre los cinco mil y los treinta mil millones de dólares. Para ese año solo dos países latinoamericanos — Brasil y México — tenían un producto Interno Bruto superior a las rentas de la General Motors; Colombia estaba por debajo de las cuatro primeras multinacionales.

Las cinco multinacionales más grandes del mundo fueron en 1975 la Exxon, la General Motors, la Royal Dutch Shell (anglo-holandesa), la Texaco y la Ford Motors, es decir, cuatro compañías norteamericanas y una anglo-holandesa. Las ventas de esos cinco pulpos fueron superiores al Producto Interno Bruto de Italia.

(1) Naciones Unidas. Las Corporaciones Multinacionales en el desarrollo Mundial. Nueva York, 1973, p. 23.

C U A D R O No. 1

LAS VEINTE MAYORES MULTINACIONALES DEL MUNDO
1 9 7 4

COMPAÑIA	VENTAS (en millones de dólares)
1 General Motors	30.400
2 Exxon	20.300
3 Ford Motors	20.200
4 Shell Dutch (Holanda-Inglaterra)	14.100
5 General Electric	10.200
6 Chrysler	9.800
7 I.B.M.	9.500
8 Mobil Oil	9.200
9 Unilever (Holanda-Inglaterra)	8.900
10 Texaco	8.700
11 I.T.T.	8.600
12 Western Electric	6.600
13 Gulf Oil	6.200
14 Phillips (Holanda)	6.200
15 Standard Oil of California	5.800
16 British Petroleum (Inglaterra)	5.700
17 U.S. Steel	5.400
18 Nippon Steel (Japón)	5.100
19 Westinghouse	5.100
20 Volkswagen (Alemania)	5.000

Para tomar el caso aislado de la mayor de todas las multinacionales en la actualidad, la Exxon o Standard Oil de New Jersey, esta Compañía obtuvo en 1975 ingresos por 44.864

millones de dólares, cifra superior al producto nacional bruto de 120 naciones del mundo, y casi el doble del correspondiente a todo el grupo andino junto (24.438 millones de dólares). La General Motors, segunda a nivel mundial en el 75 con ventas por valor de 35.772 millones de dólares, produce un poco más de tres veces el producto nacional bruto de Colombia (10.825,6 millones de dólares) (1).

Si tomamos las 500 mayores corporaciones multinacionales de Norteamérica para el año 1975 (2), encontramos que sus ventas ascendían a 865.236 millones de dólares, o sea que alcanzaron a ser superiores a la suma de todas las exportaciones mundiales, cuyo monto, según el Fondo Monetario Internacional, fue para ese año de 789.000 millones de dólares. En el cuadro No. 2 se presentan, a modo de ilustración, las doscientas mayores multinacionales de los Estados Unidos, para las cuales se hallaron datos correspondientes a 1975.

El más gigante emporio de las Multinacionales lo constituyen las llamadas siete hermanas: Exxon, Royal Dutch Shell, British Petroleum, La Standard Oil de California, Mobil Oil, Gulf Oil y la Texaco. Su nacimiento se remonta al año 1928. En un castillo medieval del Norte de Escocia, las tres primeras Multinacionales antes nombradas se pusieron de acuerdo para repartirse el botín petrolero mundial. Luego, a principio de los años 30, se les unieron las otras cuatro. Hoy controlan el 70 o/o de las reservas de petróleo del mundo capitalista y el 50 o/o de su refinación y comercialización.

De las siete hermanas, cinco son de los Estados Unidos: La Standard Oil de Nueva York o Exxon, La Standard Oil de California y la Mobil Oil de Nueva York, controladas por el

(1) F.M.I. Informe Anual 1975.

(2) Fortune, Mayo 1976, pp. 318-324.

grupo Rockefeller; la Gulf Oil de Pittsburgh y la Texaco de Nueva York. Estas cinco, en el año 1975 (1) obtuvieron por concepto de ventas 121.082 millones de dólares, cantidad superior a la suma de los PNB de la Argentina, Barbados, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, y el Uruguay.

Como es obvio suponer, ese inmenso poder económico se traduce en poder político. En la actualidad 60 familias de USA constituye el núcleo de la oligarquía industrial y financiera que representa al gobierno invisible y oculto en las tinieblas. Es el imperio del dólar que mantiene una careta de gobierno democrático.

C U A D R O No. 2

LAS MAYORES 200 MULTINACIONALES DE NORTEAMERICA 1 9 7 5

COMPAÑIA	V E N T A S (en millones de dólares)
1 Exxon (New York)	44.800
2 General Motors (Detroit)	35.700
3 Texaco (New York)	24.500
4 Ford Motors (Dearborn, Mich.)	24.000
5 Mobil Oil (New York)	20.600
6 Standard Oil of California (San Francisco)	16.800
7 International Business Machines (Armonk, N.Y.)	14.400
8 Gulf Oil (Pittsburgh)	14.200

9	General Electric (Fairfield, Conn.)	13 300
10	Chrysler (Highland Park, Mich.)	11.600
11	International Tel. & Tel. (New York)	11.300
12	Standard Oil (Ind.) (Chicago)	9 900
13	U.S. Steel (Pittsburgh)	8.100
14	Shell Oil (Houston)	8.100
15	Atlantic Richfield (Los Angeles)	7.300
16	Continental Oil (Stamford, Conn.)	7.200
17	E.I. du Pont de Nemours (Wilmington, Del.)	7.200
18	Western Electric (New York)	6.500
19	Procter & Gamble (Cincinnati)	6.000
20	Westinghouse Electric (Pittsburgh)	5.800
21	Union Carbide (New York)	5.600
22	Tenneco (Houston)	5.500
23	Goodyear Tire & Rubber (Akron, Ohio)	5.400
24	International Harvester (Chicago)	5.300
25	Occidental Petroleum (Los Angeles)	5.300
26	Phillips Petroleum (Bartlesville, Okla.)	5.100
27	Union Oil of California (Los Angeles)	5.000
28	Bethlehem Steel (Bethlehem, Pa.)	4.900
29	Caterpillar Tractor (Peoria, Ill.)	4.900
30	Eastman Kodak (Rochester, N.Y.)	4.900
31	Rockwell International (Pittsburgh)	4.900
32	Dow Chemical (Midland, Mich.)	4.800
33	Kratco (Glenview, Ill.)	4.800
34	RCA (New York)	4.700
35	Esmark (Chicago)	4.700
36	Sun Oil (St. Davids, Pa.)	4.300
37	LTV (Dallas)	4.300
38	Beatrice Foods (Chicago)	4.100
39	Xerox (Stamford, Conn.)	4.000
40	United Technologies (Hartford)	3.800
41	Greyhound (Phoenix)	3.700
42	Friestone Tire & Rubber (Akron, Ohio)	3.700
43	Boeing (Seattle)	3.700
44	General Foods (White Plains, N.Y.)	3.600
45	Ashland Oil (Russell, N.Y.)	3.600
46	Monsanto (St. Louis)	3.600

85	Aluminium Co. of America (Pittsburgh)	2 300
86	FMC (Chicago)	2.200
87	American Motors (Southfield, Mich.)	2.200
88	Owens-Illinois (Toledo)	2.200
89	American Home Products (New York)	2.200
90	Raytheon (Lexington, Mss.)	2.200
91	National Steel (Pittsburgh)	2.200
92	Johnson & Johnson (New Brunswick, N.J.)	2.200
93	Uniroyal (Middlebury, Conn.)	2.100
94	Warner-Lambert (Morris Plains, N.J.)	2.100
95	United Brands (Boston)	2.100
96	NCR (Dayton, Ohio)	2.100
97	Signal Companies (Beverly Hills)	2.100
98	General Dynamics (St. Louis)	2.100
99	Inland Steel (Chicago)	2.100
100	Carnation (Los Angeles)	2.000
101	Dresser Industries (Dallas)	2.000
102	Pullman (Chicago)	2.000
103	Nabisco (East Hanover, N.J.)	1.900
104	Burlington Industries (Greensboro, N.C.)	1.900
105	CBS (New York)	1.900
106	American Cyanamid (Wayne, N.J.)	1.900
107	B.F. Goodrich (Akron, Ohio)	1.900
108	Celanese (new York)	1.900
109	PPG Industries (Pittsburgh)	1.800
110	Bristol-Myers (New York)	1.800
111	Archer Daniels Midland (Decatur, Ill)	1.800
112	Norton Simon (New York)	1.800
113	Iowa Beef Processors (Dakota City, Neb.)	1.800
114	Standard Brands (New York)	1.700
115	Kerr-McGee (Oklahoma City)	1.700
116	Central Soya (Fort Wayne, Ind.)	1.700
117	Crown Zellerbach (San Francisco)	1.700
118	General Tire & Rubber (Akron, Ohio)	1.700
119	Teledyne (Los Angeles)	1.700
120	Combustion Engineering (Stamford, Conn.)	1.700
121	Ingersoll-Rand (Woodcliff Lake, N.J.)	1.600
122	Amstar (New York)	1.600

123	Reynolds Metals (Richmond, Va.)	1.600
124	Burroughs (Detroit)	1.600
125	Pfizer (New York)	1.600
126	H.J. Heinz (Pittsburgh)	1.600
127	Anheuser-Busch (St.Louis)	1.600
128	Borg-Warner (Chicago)	1.600
129	American Standard (New York)	1.600
130	Kaiser Aluminum & Chemical (Oakland, Calif.)	1.500
131	Babcock & Wilcox (New York)	1.500
132	Eaton (Cleveland)	1.500
133	Campbell Soup (Camden, N.J.)	1.500
134	Lykes-Youngstown (New Orleans)	1.500
135	Farmland Industries (Kansas City, Mo.)	1.500
136	IC Industries (Chicago)	1.500
137	Pittston (New York)	1.500
138	Ogden (New York)	1.400
139	Merck (Rahway, N.J.)	1.400
140	Kimberly-Clark (Neenah, Wis.)	1.400
141	Associated Milk Producers (San Antonio)	1.400
142	Whirlpool (Benton Harbar, Mich)	1.400
143	Boise Cascade (Boise, Idaho)	1.400
144	Allis-Chalmers (West Allis, Wis.)	1.400
145	Clark Equipment (Buchanan, Michs.)	1.400
146	Hercules (Wilmington, Del.)	1.400
147	North American Philips (New York)	1.400
148	Gillette (Boston)	1.400
149	Studebaker-Worthington (New York)	1.300
150	St. Regis Paper (New York)	1.300
151	Quaker Oats (Chicago)	1.300
152	Texas Instruments (Dallas)	1.300
153	U.S. Industries (New York)	1.300
154	Agway (De Witt, N.Y.)	1.300
155	Grumman (Bethpage, N.Y.)	1.300
156	Motorola (Schaumburg, Ill)	1.300
157	International Minerals & Chemical (Libertyville, Ill)	1.300
158	Avon Products (New York)	1.200
159	SCM (New York)	1.200
160	Dart Industries (Los Angeles)	1.200

161	NL Industries (New York)	1.200
162	Del Monte (San Francisco)	1.200
163	Olin (Stamford, Conn.)	1.200
164	Emerson Electric (St. Louis)	1.200
165	Mead (Dayton, Ohio)	1.200
166	Jim Walter (Tampa, Fla.)	1.200
167	Eli Lilly (Indianapolis)	1.200
168	White Consolidated Industries (Cleveland)	1.200
169	White Motor (Cleveland)	1.200
170	Control Data (Minneapolis)	1.200
171	Interco (St. Louis)	1.200
172	Kellogg (Battle Creek, Mich.)	1.200
173	Pillsbury (Minneapolis)	1.100
174	Scott Paper (Philadelphia)	1.100
175	Northwest Industries (Chicago)	1.100
176	Walter Kidde (Clifton, N.J.)	1.100
177	Dana (Toledo)	1.100
178	Diamond Shamrock (Cleveland)	1.100
179	Heublein (Farmington, Conn.)	1.100
180	Land O' Lakes (Minneapolis)	1.100
181	J.P. Stevens (New York)	1.100
182	Crane (New York)	1.100
183	Squibb (New York)	1.100
184	Johns-Manville (Denver)	1.100
185	Genesco (Nashville)	1.000
186	Fruehauf (Detroit)	1.000
187	Williams Companies (Tulsa)	1.000
188	Anaconda (New York)	1.000
189	Pennzoil (Houston)	1.000
190	Koppers (Pittsburgh)	1.000
191	American Broadcasting (New York)	1.000
192	Oscar Mayer (Madison, Wis.)	1.000
193	Martin Marietta (Rockville, Md.)	1.000
194	Rohm & Hass (Philadelphia)	1.000
195	Ethyl (Richmond, Va.)	1.000
196	Colt Industries (New York)	1.000
197	Charter (Jacksonville, Fla.)	1.000
198	Foster Wheeler (Livingston, N.J.)	1.000
199	Kaiser Industries (Oakland, Calif.)	1.000
200	Levi Strauss (San Francisco)	1.000

3. ESTRUCTURA DE UNA MULTINACIONAL

Hoy la "Multinacional" tiende a ser un Monopolio, que resulta del proceso de integración vertical y horizontal que va efectuando. Está sostenida por la fusión del capitalismo financiero e industrial y por el control tecnológico y resguardado por la alianza con el militarismo. El objeto del siguiente aporte es analizar por separado cada uno de estos elementos.

3.1. Anexión Vertical y Horizontal

Mediante la integración vertical las multinacionales se van apropiando de todo el proceso industrial en un ramo de la producción, desde la consecución de la materia prima hasta el control comercial del producto terminado. Es el caso de la Hanna Mining Company (Complejo que comprende la National Steel Corporation, la Consolidation Coal Company y la Chrysler Corporation), que domina desde la extracción del Carbón necesario para producir el acero hasta la producción del automóvil. Esta ha sido, además, la política tradicional de las multinacionales petroleras con la extracción del crudo, su refinación, comercialización y producción de derivados.

En la dimensión horizontal, primero se lleva a cabo un control de los productos de la misma rama industrial o comercial y recibe el nombre de Cartel, pero lo más característico hoy en día es la apropiación cada vez mayor de múltiples actividades productivas sin conexión y la colocación en el mercado de un gran número de productos y servicios de diferentes clases, para crear el "Conglomerado".

El método favorito que emplean estos "Conglomerados" es

la absorción progresiva de otras sociedades. Entre ellos sobresale: el "Minnesota Mining and Manufacturing-3M" (más conocida entre el público por la fabricación de la cinta adhesiva "Scotch Tape"), que produce unos 27.000 artículos diferentes, desde cámaras fotográficas hasta ácido sulfúrico, pasando por aislantes eléctricos, además de poseer la difusora Mutual Broadcasting System. Además se destacan: General Dynamics, Olia Mathieson, F.M.C. Corporation y Textron. Como ejemplo, la Textron era, originalmente, una compañía textil. Ahora después de muchas fusiones, su principal línea de producción son los helicópteros, pero fabrica productos tan inconexos como alimentos para aves, sierras mecánicas, botes, estufas portátiles, gasómetros, zapatos, motores de aluminio, maquinaria óptica, aceite de lino y muchos otros. Lo mismo podemos decir de la IBEC, la CPC International y aún la I.T.T., aun cuando su industria principal sea la electrónica.

El fundamento de los "Conglomerados" se halla en la diversificación de los sectores de inversión, para poder reducir los coeficientes de riesgo, y en la elevación de la potencia financiera para poder luchar en cualquier mercado.

Como un fenómeno del Capitalismo post-cíclico, el "Conglomerado" busca ponerse al abrigo de los riesgos distribuyendo la inversión al azar entre un gran número de sectores productivos. El proceso capitalista vive una época de rápidos cambios en la tecnología y obliga a diversificar las inversiones para, en esa forma, disminuir los riesgos.

Por otra parte, esta forma de extensión horizontal, es un fruto del llamado "Consumo dirigido", en el cual el mercado asume la forma de acción más o menos articulada de los procesos industriales, para forzar así al consumidor a diversificar de una manera permanente, su consumo y mantenerlo a un nivel elevado.

3.2. Fusión del Capital Financiero e Industrial

Es claro que los grandes bancos, manejando las operaciones de las empresas industriales que se sirven de ellos, pueden conocer perfectamente la situación de dichas empresas. Además ampliando o disminuyendo el crédito y sus condiciones, el banco puede influir en la marcha de una empresa. Por eso ha sido clara para las multinacionales la necesidad de asegurar el control financiero internacional.

Si analizamos con cuidado el mecanismo de funcionamiento de los grandes bancos internacionales encontramos su íntima relación con las multinacionales. Todavía más, puede mostrarse que algunos de ellos han sido creados como un medio de presión política para mantener la hegemonía del dólar, para facilitar las grandes inversiones extranjeras, para afianzar la dominación sobre las burguesías nacionales que mantienen poder económico y político regional, precisamente por haber podido concentrar la acumulación capitalista en la fusión del capital industrial y financiero.

El Fondo Monetario Internacional - F.M.I.

Para entender el proceso anterior, remontémonos al año 1944. La segunda guerra mundial ha terminado y los Estados Unidos, contando con las otras potencias occidentales victoriosas, (con Inglaterra y Francia principalmente), deben asegurar la reconstrucción de los países afectados, es decir asegurar la expansión del capitalismo como barrera contra el amenazante comunismo. Fue así como en Bretton Woods se creó el Fondo Monetario Internacional - F.M.I., con el fin de vigilar un sistema monetario internacional, en el cual las naciones todavía mantendrían el oro como instrumento de reserva, pero podrían utilizar también divisas extranjeras, principalmente dólares.

Los países afiliados al Fondo podrían hacer préstamos a corto plazo, para equilibrar sus respectivas balanzas de pagos y mediante esos fondos implementar políticas de desarrollo industrial. Pero para ser miembro del Fondo y poder disfrutar de dichos préstamos en dólares, se deben cumplir varias condiciones. En primer lugar, las naciones miembros son presionadas para que eliminen controles sobre las importaciones y exportaciones. Segundo, el F.M.I. impulsa la completa convertibilidad monetaria. Ambas políticas les permiten, a los inversionistas extranjeros, libertad para hacer sus remesas de utilidades al exterior; las multinacionales se aprovechan de lo anterior y a la vez pueden hacer sus libres inversiones desde las casas matrices, utilizando mecanismos camuflados, como veremos adelante, para aumentar aún más sus ganancias. En tercer lugar, por la utilización de dichos fondos se ejerce un control de la economía interna, propiciando presupuestos equilibrados, los cuales han de mantener la misma estructura social imperante y a la vez amortiguar los conflictos de clase.

Siguiendo la política del F.M.I. los gobiernos utilizan lo que han sabido llamar "Saneamiento de la economía interna" estableciendo generalmente, mediante él, aumento de impuestos y reducciones del gasto público. Como sabemos estas medidas, en un modo de producción capitalista, son sufridas de inmediato por la clase trabajadora, los campesinos y desempleados. Se reducen los subsidios a los servicios públicos, se establecen restricciones al crédito y no se permiten aumentos en los sueldos. A la vez, como consecuencia del menor crédito interno y de la disminución del gasto público, que absorbe en la estructura capitalista gran parte de los desempleados, se llega a tener una mayor masa de desocupados. No pocas veces el efecto de esta clase de "Plan" (llamado "estabilización" por el F.M.I.) es reforzar la estructura social establecida y reducir al mínimo el riesgo posible a las inversiones de las multinacionales.

Nacimiento y Funciones del B.I.R.F. y de la A.I.D.

Entre los mismos acuerdos de Bretton Woods surgió el BIRF, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el cual jugaría el papel supletorio de las inversiones del F.M.I. El pomposo nombre de "Reconstrucción" significaba su labor de levantar las economías afectadas por la guerra, especialmente en Europa; el BIRF debía ser el apoyo económico al "Plan Marshall". Pero a raíz del resurgimiento europeo pasó a jugar el papel de impulsor del capitalismo en los países del tercer Mundo como Banco Mundial. Su política actual está encaminada a financiar las infraestructuras que son esenciales para el equilibrio capitalista mundial y consecuentemente para el funcionamiento apropiado de las multinacionales en el extranjero.

El interés inicial del BIRF o Banco Mundial ha sido la electrificación. El primer préstamo de fomento del Banco, de US \$ 13.5 millones, fué otorgado en marzo de 1948 a Chile para ayudarle a ampliar sus instalaciones de energía eléctrica. En el ejercicio del 74, el 43 o/o de los préstamos fueron para electrificación; en 1975, el 30 o/o.

Para este año se alcanzaron a conceder créditos por un total de 4.319 millones (1) y durante el ejercicio financiero del 76 (desde el 1o. de julio del 75 al 30 de junio del 76) el monto total de los préstamos ascendió a 4.978 millones de dólares(2) de los cuales 1.408.9 millones se destinaron a la América Latina; de éstos, 463 millones (un 33 o/o) están dedicados a implementar el desarrollo industrial (3).

(1) Peter C. Muncie. Finanzas y Desarrollo. Publ. del F.M.I., Vol. 12, No. 3, sept. 1976, p. 2.

(2) Finanzas y Desarrollo, Vol. 13, No. 3, Septiembre 1976, p. 6.

(3) Boletín del Banco Mundial, 23 de Septiembre de 1976.

Si analizamos las actas de las reuniones de gobernadores regionales del Banco con su presidente Mundial, McNamara, en los años finales de la década del sesenta, encontramos una verdadera obsesión por el aumento del P.N.B. y del ingreso per cápita, de los países "en desarrollo"; con ese objetivo trazaron sus planes futuros. Ya sabemos que en el desarrollo capitalista esos índices resultan poco significativos de la situación real y pueden convertirse en un engaño. Ellos no controlan, en ningún sentido, el continuo acaparamiento de unos pocos y la situación en mayor deterioro de la mayoría. Sin embargo, para las ganancias multinacionales esos índices son muy significativos, ya que representan un mayor poder adquisitivo de un determinado sector poblacional.

A partir del año 1975 esas infraestructuras, blanco de sus planes de préstamos, tienen un encargo concreto: solucionar los problemas urbanos, salirle al paso a los conflictos surgidos en la urbanización latinoamericana.

Este mismo Banco, y por sugerencia de Nelson Rockefeller, funda la A.I.D. Su objetivo va a ser la de otorgar crédito bajo condiciones más suaves, por ejemplo, plazos de 50 años con diez años muertos, a los países más pobres. Aunque en un principio se propuso que se tratara de créditos pagables en moneda local de estos países, todos los créditos otorgados hasta el presente deben ser pagados en divisas, casi siempre dólares. La AID se ha ido convirtiendo en el único medio accesible para retener a esos países dentro del proceso de "desarrollo capitalista" de Occidente (1).

(1) M. Sorpa. *Neoimperialismo y Subdesarrollo Colombiano*. Bogotá, CINEP, 1976, p. 95.

La C.F.I., Corporación Financiera Internacional

Fundada en 1956, esta corporación se propone como fin “apoyar el desarrollo económico por medio del impulso a las empresas privadas productivas en los países miembros en vías de desarrollo”. El capital de la CFI proviene de créditos del BIRF y de suscripciones por parte de países miembros.

La manera de operar de este nuevo instrumento del Banco Mundial es a través de las empresas mixtas, en las que se espera que la participación extranjera traiga la tecnología y la habilidad administrativa, y la participación local traiga el conocimiento de mercados domésticos, adquisición de fuerza de trabajo barata y la habilidad de mantener buenas relaciones con el gobierno del país.

Para el ejercicio financiero de 1976, la CFI concedió créditos por 45 millones a los países latinoamericanos (1). Su interés se ha centrado en el subcontinente en la fundación de corporaciones financieras nacionales, de hecho ha creado las financieras más potentes de los países latinoamericanos, que en último término van a facilitar la inversión del capital extranjero en ellos.

El BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Algunos, acertadamente, lo han llamado el “Banco de la Dependencia Económica”. Frecuentemente los préstamos del BID son facilitados a cambio de concesiones políticas y militares, que entre otras cosas van a resguardar de riesgos las inversiones de las multinacionales. Entre las condiciones figu-

(1) Estos 45 millones están incluidos en el Dato de los 1.408 millones del Banco Mundial, en Boletín de 23 de Septiembre de 1976.

ra que una parte de los costos de las obras financiadas tiene que ser compartida por el país que recibe el préstamo; además, la mayoría de los bienes necesarios para implementar la construcción de las obras proyectadas, tiene que ser adquirida en los Estados Unidos, y finalmente este país puede cancelar el financiamiento, en el peor de los casos, dentro de los 30 días en que se infrinjan las reglas por parte del país receptor. Ese el caso palpable que estamos viviendo en Colombia con el préstamo de ese Banco para financiar el Plan PIDUZOB (1).

Su política de asignación de recursos se ha dirigido principalmente a la construcción de infraestructura física, como es la energía eléctrica, transporte y comunicaciones, que han recibido el 40 o/o de los préstamos del Banco en el período de 1961 a 1975 (2) con lo cual se garantiza la producción industrial y la comercialización de las subsidiarias multinacionales.

En su informe anual de 1975, el BID presenta una minuciosa investigación sobre la situación actual y las perspectivas del consumo industrial de energía para América Latina hasta 1980. Se estima la intensidad de la relación energía/producto, que para los productos petroleros, como para minerales de hierro, cobre y bauxita, tendrá en la región mayores incrementos que en el resto del mundo. El mismo informe (página 98) muestra cómo la proporción de los préstamos hacia la implementación de la industria, transporte, comunicación y energía ha ido aumentando año tras años (para AID, BID, BIRF y EXIMBANK) 55 o/o en promedio del 61 al 65; 59,2 por ciento del 66 al 70; 62,2 o/o para 1973, y 65,3 o/o para 1974.

(1) Conf. Controversia, No. 47.

(2) Comunicado de Prensa del BID, 19 de febrero de 1976.

En 1976 se nota una especial preocupación por resolver los problemas de remodelación urbana (US \$229.000 para la remodelación urbana de Santo Domingo; 21 millones para el Plan Urbano de Lima; 45 millones para el Plan PIDUZOB en Bogotá, que serán completados con 37 millones en 1977). Tenemos aquí la misma política concertada por el BIRF, como lo ha dicho muy bien su actual Presidente McNamara: "El ayudar a los gobiernos a identificar y a superar los problemas de la pobreza urbana será el objetivo principal de nuestro programa a cinco años" (1).

El Banco de Importaciones y Exportaciones (Eximbank)

Este banco fue fundado en 1934. Su función estriba en impulsar y defender la industria exportadora de los Estados Unidos. Además, su estrategia parece concentrarse en las transacciones de alto contenido tecnológico, tales como aeronaves, computadores, plantas nucleares, estaciones rastreadoras de satélites. Es evidente que este tipo de bienes no entra en competencia con los bienes producidos por las subsidiarias de las multinacionales en los países fuera de los Estados Unidos. Pero dado el desarrollo tecnológico actual son necesarios para la eficiente operación del desarrollo monopólico. Entre los más grandes prestatarios del EXIMBANK se encuentran el Morgan Guaranty Trust Co. el Chase Manhattam Bank, el Bank of América y el Marine National Exchange Bank, entre otros.

Por otra parte, el EXIMBANK ha entablado operaciones conjuntas con otras instituciones financieras no norteamericanas, contribuyendo así a acrecentar el consorcio mundial del capitalismo de los países desarrollados. Estados Unidos por su parte contribuye con esos bienes de alta sofisticación tecnológica que no ofrecen el peligro de competencia.

(1) Revista Finanzas y Desarrollo, Diciembre de 1975.

La L.A.A.D. (Latin America Agribusiness Development Corporation)

Esta Corporación está en la avanzada de la actividad financiera internacional. Su función ha sido la distribución, almacenamiento y comercialización de productos alimenticios. Para cumplir esas funciones controla capital, recursos y Know-how de diez Corporaciones agrícolas multinacionales y de la ADELA. Su estrategia consiste en la financiación de grandes proyectos agrícolas, para los cuales cuenta con la financiación de los propios gobiernos americanos y recibe especial atención de la A.I.D.

La comercialización de sus productos la efectúa en los grandes mercados multinacionales como el Mercado Común Centro-Americano, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Andino y otros.

Entre las corporaciones socias tenemos la BORDEN, la mayor de las compañías procesadoras de leche de los Estados Unidos y la quinta como productora de alimentos; controla 55 plantas manufactureras en 23 países y comercializa sus productos en más de 130; esta compañía es la distribuidora de la leche Klim para todos los países latinoamericanos.

Luego la CATERPILLAR TRACTOR, dedicada a la fabricación de equipos para la remoción de tierra y la construcción; llegó a aportar 4.200 millones de dólares a la balanza de pagos de los Estados Unidos en la década del 60 al 70.

También tiene como socia a la CPC INTERNATIONAL, que es la procesadora de maíz más grande del mundo. Sus principales productos derivados son: almidón, almíbar, azúcar, aceite y alimento para animales de granja. Antes se llamaba CORN PRODUCT y cambió su nombre en 1969, porque más

de la mitad de sus productos no tenían que ver nada con el maíz; ya había agregado polímeros sintéticos, productos farmacéuticos, envases de aerosol y artículos de consumo (Maizena, Duryea, Sopas Knorr, los productos vegetales y frutales "fruco", etc.).

Además, la JOHN DEERE, la más grande productora de maquinaria agrícola del mundo y la DOW CHEMICAL, que es una de las principales productoras mundiales de sustancias químicas para uso agrícola, de productos medicinales y de materiales para envasar alimentos; es más conocida como la productora de napalm, herbicidas y defoliantes para la guerra del Vietnam. También la MONSANTO, que ocupa el tercer lugar entre las compañías químicas más grandes de los Estados Unidos y la RALSTON PURINA, la productora de alimentos para animales de granja y domésticos más grande del mundo, y la primera en Estados Unidos en la elaboración de alimentos derivados del mar y cría de aves de corral; ésta también produce preparados de cereales para desayunar y controla una gran cadena de restaurantes "DRIVE IN". Por último incorpora a la CARGILL y a la STANDARD FRUIT and STEAMSHIP.

La LAAD fue organizada por el Bank of America en febrero de 1970, para "mejorar la eficiencia de la producción, del procesamiento y la distribución y contribuir al provechoso desarrollo de la agricultura en Latinoamérica". Se trataba en el fondo de buscar un monopolio en la producción y comercialización de productos alimenticios para conseguir la maximización de las ganancias.

Dentro de la misma Corporación tenemos a la ADELA (Atlantic Community for Development of Latin America). Es un consorcio de 239 de los mayores bancos y sociedades comerciales de los Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón. In-

cluye a nueve de las más grandes multinacionales de ese país (entre ellas la EXXON, General Motors, Ford Motors, Gulf Oil), como también multinacionales de otros países como la Nissan del Japón, tres bancos alemanes y el Banco de Crédito Suizo. En esta forma se utiliza la fusión de las experiencias y de los capitales para conformar un solo consorcio que pueda extraer más ganancias de los países latinoamericanos, disminuyendo riesgos y monopolizando los mercados.

La ADELA se constituyó formalmente en Luxemburgo, después de un larguísimo estudio de factibilidad financiado por la fundación FORD.

Aparte de invertir su propio capital en un proyecto determinado, ADELA lleva a las corporaciones que la integran, a invertir y a compartir la dirección del proyecto. Por otra parte les asegura préstamos del BIRF, el BID o la AID. Su poder no solo debe medirse por el capital de que dispone sino también por el control tecnológico que reúne, y por su valor político de influencia, a través de los gobiernos.

3.3. La Base rígida de Sustentación

En el fondo de todas las anteriores corporaciones existe una gran armadura económica basada en la interacción continua del flujo de capitales. Estas instituciones, bajo la pantalla altruista de contribuir al desarrollo de las naciones, especialmente de la América Latina, sirven más bien de grandes tanques que equilibran el flujo del dólar hacia las distintas multinacionales. En efecto, ya anotamos el crecido número de multinacionales asociadas en LAAD, la cual a su vez recibe préstamos de la AID. Por otra parte tanto el BIRF como el BID se han propuesto en sus políticas mundiales establecer una infraestructura adecuada para el desarrollo posterior de

La industria, de los centros de remodelación urbana, con sus respectivas avenidas o circuitos viales y de los polos turísticos. Posteriormente veremos en qué medida estos campos favorecen el apogeo de las multinacionales.

Pero esas corrientes de realimentación continua no solo se efectúan a un nivel material sino que también los grandes accionistas de las multinacionales llegan a ser presidentes del Banco Mundial, como el caso de Rockefeller, o funcionarios estatales de los países metrópolis, como ha sido el caso de los Mellon, Murphy, etc.

Vinculación Militar y respaldo a la Militarización. La OTAN

Existe también una red que une las multinacionales y los bancos prestamistas internacionales con las instituciones de seguridad militar. Un ejemplo de esta maquinaria lo tenemos en la rotación de ciertos ejecutivos de dichos sectores.

Encontramos cómo John J. Mc. Cloy, presidente del Banco Mundial desde 1947 hasta junio de 1949, había sido secretario de guerra de 1941 al 45; luego fue gobernador militar para la alta comisión de Alemania (1949-1952) y posteriormente Director de la Junta Directiva del Chase Manhattan Bank (de la familia Rockefeller), del año 1953 al 61. Actualmente participa en los comités de la Allied Chemical, de la Westinghouse, de la I.T.T. y de la Metropolitan Insurance Co., Eugene R. Black, presidente del Banco Mundial de junio de 1949 a diciembre de 1952, había sido anteriormente ejecutivo del Chase Manhattan Bank; luego pertenece a las juntas directivas de las siguientes empresas; American Express Co., I.T.T., Electric Bond and Share y Royal Dutch Shell. Robert McNamara, presidente del Banco Mundial desde abril de 1968, fue gerente de la Ford Motors, secretario de defensa de los Estados Unidos bajo el presidente Kennedy, y planeó la estrategia de represión contra todos los movimientos de liberación del Tercer Mundo.

La preocupación principal de los Estados Unidos, como sede del mayor capital de las multinacionales, ha sido la de mantener el equilibrio del mercado capitalista mundial mediante la seguridad militar y el apoyo político; en un tiempo el esfuerzo de USA fue contra las naciones del eje y hoy contra el bloque de los países socialistas.

Ya desde antes de la segunda guerra mundial existían en Europa la Standard Oil (New Jersey), la General Motors y la Ford Motors. Dado el desarrollo de la guerra, los Estados Unidos habían sido los menos golpeados en su economía. En la post-guerra las naciones europeas pedían a gritos la colaboración de ellos para su reconstrucción. Así, para la Nación norteamericana y por lo tanto para los intereses económicos que la sostenían, tan solo existía una barrera: el bloque soviético.

El célebre tratado de la OTAN (1949) no fue más que el respaldo militar para la ejecución del Plan Marshall. En 1947, en su discurso sobre política internacional en la Universidad de Harvard, decía este general: "El agricultor ha producido siempre los alimentos para intercambiar con el habitante de la ciudad, por artículos necesarios para la vida. Esta división en el trabajo es la base de la civilización moderna y en la actualidad está amenazada con el derrumbe. Las industrias de las ciudades y los pueblos no producen mercancías suficientes para intercambiar con los agricultores. Hay escasez de materias primas y combustibles. . . El sistema moderno de la división del trabajo en el cual se basa el intercambio de productos, corre el riesgo de derrumbarse. La verdad del asunto es que las necesidades que Europa debe cubrir en los próximos cuatro años, importando alimentos y otros productos esenciales principalmente de América, son tan superiores a su actual capacidad adquisitiva, que, de no recibir una ayuda financiera de verdadera importancia, deberá afrontar trastornos económicos y sociales de carácter muy grave". ". . .Es lógico que los

Estados Unidos hagan cuanto esté a su alcance para restaurar una política normal y saludable en el mundo, sin la cual no puede existir ni estabilidad política ni paz duradera”.

La nueva división del trabajo no es otra que la asignación a los países de América Latina del suministro de materias primas, la garantía a Europa de la base para el resurgimiento de la industrialización y la constitución de los Estados Unidos como EJE o administrador de los recursos. Por lo tanto el Comité de Representantes Militares de esa Institución reside en Washington.

Las Multinacionales apoyadas por las fuerzas militares de la OTAN, serían el instrumento de los Estados Unidos para llevar a cabo esa maniobra mundial dentro del bloque occidental.

Hoy es indudable que el ESTADO desempeña el papel de administrador de una sociedad de consumo. Los patrones de este consumo están regidos por el control del capitalismo internacional que está en manos de las multinacionales. Como sabemos, ese ESTADO es el servidor y coordinador de la clase dominante, que armoniza a la vez las contradicciones internas de la burguesía. Por lo tanto, para mantener la cohesión y dominio de la clase hegemónica (burguesa) le corresponde a las fuerzas armadas el papel de centinela.

Los grandes inversionistas de las multinacionales como Rockefeller han previsto ese sesgo de la acción militar en el desarrollo capitalista; por eso los vemos hacerse cargo de la corporación de armamentos McDonnell Aircraft, luego de Reaction Motors, Marquardt Aircraft, Vercor Aircraft, Thiokol Chemical, Itek, Vito Corp., y obtener una posición

predominante en la Marin Marietta, firma de cohetes y aviones(1).

La vinculación militar con las multinacionales se ve mucho más clara al recordar que de la reunión de parlamentarios de la OTAN, en 1961, surgió la ADELA, y si nos damos cuenta de que dentro de ella figuran 140 organismos e instituciones dedicadas a la jugosa producción de armamentos. Entre las multinacionales vinculadas a la OTAN encontramos la Honeywell (producción de cohetes y electrónica) y la Dow Chemical (productora de Napalm y explosivos).

Hoy con los 1.500 kilómetros conquistados por el triunfo de Angola para el campo socialista y por el avance guerrillero en Rhodesia y su amenaza en la Argentina, se necesita de un nuevo tratado para el Atlántico Sur (OTAS) que garantice militarmente el equilibrio del mercado capitalista mundial mediante el dominio de U.S.A. sobre la América del Sur.

Por otra parte son conocidas las maniobras de la Litton en el golpe militar de Grecia en 1968 y las de la Hanna Mining Corporation en el golpe de Estado a Goulart en 1964, así como las de la I.T.T. en la caída de Allende, y cada día aumenta el grado de represión militar en nuestro continente, manifestándose en el ascenso facista desde el Cono Sur.

3.4. Control Tecnológico

En el desarrollo de las fuerzas productivas en una formación social donde predomina el modo de producción capitalista, la monopolización de la tecnología es una expresión de la monopolización del capital. De aquí, que cuando se expande mundialmente el capitalismo y los tentáculos de los pulpos internacionales llegan a los países dependientes, estos deben

(1) I. Sandoval, *Las Crisis Políticas Latinoamericanas y el Militarismo*. México: Siglo XXI, 1976, p. 156.

pagar un costo extra por la implantación exótica de métodos industriales avanzados. Esta sangría se paga a través de las patentes, marcas registradas y regalías. Todavía más, cuando en el país metrópoli determinada tecnología ya es obsoleta, se traslada a las subsidiarias y permanece en ésta ejerciendo su monopolio.

En la gran mayoría de los casos, las subsidiarias exportan a sus casas matrices el producto de las regalías por concepto de sus patentes, lo que significa una fuga considerable de divisas, que se agrava por el hecho de que estas regalías son exentas de impuestos.

Lo anterior se trata de corregir en el Pacto Andino, Artículo 21 de la Decisión 24. Pero esto es solo un aspecto de esta forma de explotación. En realidad la tecnología constituye en sí una mercancía, a la cual se ha incorporado valor por la utilización de los trabajadores científicos, hasta tal punto que esta actividad está institucionalizada dentro de las multinacionales por la **I. and D.** El valor de cambio de esa mercancía puede incrementarse mediante la apropiación privada de su circulación y consumo. Los capitalistas, que manejan las multinacionales, tienen la posibilidad de obtener plusvalía del proceso de la producción y de la circulación y consumo, aprovechando el hecho de que esa tecnología, como mercancía que es, una vez producida puede ser empleada como "externalidad" en otras áreas, sin requerir mayores gastos y generando altas utilidades en su comercialización.

Por otra parte, con las multinacionales se llega a una nueva forma de división del trabajo: los países atrasados siguen produciendo materias primas (principalmente Centroamérica y los países africanos). Los países de desarrollo intermedio, como los países suramericanos, se involucran dentro de la producción industrial clásica con la siderúrgica, química, textiles,

alimentos, etc., incluso pueden llegar a producir bienes intermedios y de capital. Pero ni siquiera estos últimos son los fundamentales. Hoy lo estratégico es la cibernética, electrónica, energía nuclear, la empresa militar, la industria espacial, reservadas a los países "desarrollados". En esta forma la brecha tecnológica se va haciendo cada vez más grande. Así, mientras más compleja sea la industria hay mayor necesidad de importación de tecnología (en forma ya de patentes o de medios de producción más costosos que desplazan a los antiguos y crean mayor desempleo).

La dinámica capitalista impone a los países dependientes la recepción exógena y vertical de los frutos del esfuerzo científico, mientras se inmoviliza el avance industrial autóctono, que debe surgir desde la base de una cultura propia. Las semillas del saber que podrían fecundar un desarrollo propio y nacional quedan neutralizadas (1).

Por último, como efecto político, la tecnología desarrollada, que crea el monopolio multinacional, va produciendo una élite de clase que se especializa en su trabajo y recibe mayores prebendas de la estructura dominante, disminuyendo un fuerte contingente de fuerza revolucionaria obrera. Por otra parte, en este mismo aspecto político, al plantearse la lucha de clases nunca aparece el rostro del monopolista; quienes primero aparecen son los administradores de las filiales de grandes trusts financieros, a la sombra de los cuales sí hallaríamos al enemigo de clase de carne y hueso. Los paños de agua tibia de los arreglos del Pacto Andino no llegan a la transformación de fondo: cambio de la estructura capitalista en los paí-

(1) "Todavía encontramos en el párrafo (f) del Artículo 20, Decisión 24 del Pacto Andino "Claúsulas que obligan al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología".

ses y establecimiento de relaciones comerciales con un marco de referencia internacional de tipo socialista. La estructura del Pacto ni siquiera puede ser aceptada como estructura de transición, pues caeríamos en la trampa del desarrollismo.

4. MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DE LAS MULTINACIONALES

4.1. Planeación

Las multinacionales funcionan bajo un sistema de estrategia común que es capaz de adaptarse a las exigencias de cada subsidiaria. Aun cuando se amolden a las necesidades de los países no dejan de tener dependencia extraterritorial, la cual pueda asegurar que los intereses máximos irán a convergir a la empresa matriz.

Suelen proyectar tres modos de planificación: 1) Planificación a largo plazo, es decir para diez o veinte años. 2) Planificación de mediano plazo, o sea para tres o siete años. 3) Planificación a corto plazo, esto es, de seis meses a dos años; por lo común un año.

La Planificación a largo y mediano plazo (estratégica) se ciñe a los objetivos mundiales. La de corto plazo (táctica) es una formulación más minuciosa, exige presupuestos anuales muy detallados para las filiales del exterior, para las divisiones y la totalidad de la empresa; constituye como la base de operación de la compañía en sus acciones cotidianas.

Para llevar a términos esos planes estratégicos o tácticos las multinacionales tienen dos medios: 1) proyectar su plan estratégico y después, dentro de él, trazar periódicamente su plan táctico detallado para todas las unidades de la empresa; 2) comenzar con el plan táctico durante un año y extenderlo después hasta convertirlo en un plan estratégico de largos alcances.

Un ejemplo del primer modo lo tenemos en la IBM. Ella traza un plan general de mercado, personal, servicio, finanzas, para un período de siete años. El plan considera varias alternativas y se adapta a las áreas geográficas o de productos. A partir de ese plan estratégico se establecen planes operacionales o tácticos según los países.

El ejemplo típico del segundo lo tenemos en la I.T.T. Esta elabora planes detallados para dos años, con normas de orientación y revisión que emanan de la sede central de la corporación. Después, los planes de operaciones se proyectan con menos detalle, agregando objetivos y estrategias para cinco años más, hasta llegar al séptimo, tarea que queda a cargo de cada compañía subsidiaria. En esta forma, el plan estratégico surge principalmente del plan táctico anual.

El sistema de la I.T.T. es altamente sofisticado. Todos los meses los principales directores europeos se reúnen bajo la presidencia en Bruselas. Les acompañan unas 40 personas de la oficina central de Nueva York y se invita a un cierto número de directivos jóvenes y especialistas, para que aprendan o den sus aportes. Las reuniones duran entre cuatro y diez horas. Empiezan con el resultado de los análisis financieros del mes anterior, ordenados por compañías individuales, líneas de producción y grupos. A continuación se leen los informes del tesorero europeo y de los directores de producción, siguiendo el mismo procedimiento. Todas las cifras y el resto de la información se miden con dos patrones: el **presupuesto anual**, elaborado cada septiembre para el año que comienza el 1o. de enero siguiente y el **pronóstico mensual**, efectuado cada mes para el mes siguiente. El director general es capaz de interpretar las cifras instantáneamente y señalar los posibles puntos débiles de cualquier operación. Si las cosas van mal preguntará: qué medidas se están tomando para subsanar esta falla? Y si las medidas propuestas no parecen acertadas, se establece

un grupo de trabajo compuesto por miembros del personal norteamericano y europeo que elaboran un informe sobre la marcha de la empresa. El director preside también reuniones trimestrales de “los consejos de estrategia y acción” para cada una de las mayores líneas de producción de la I.T.T., utilizando los mismos métodos. En total, se calcula que preside unos 35 consejos al año en Bruselas y 130 en el resto del mundo.

4.2. Transferencias de Utilidades

En el mundo capitalista la centralización administrativa facilita la continua maximización de utilidades con el permanente control sobre el mercado. En el caso de las multinacionales, se pueden ir regulando las inversiones y la extracción de utilidades con su traspaso de unas subsidiarias a otras, y solo se juega con la variante (tratando de adaptarla o amoldarla) de las legislaciones comerciales de cada país. La administración central de una multinacional, además de ajustar el flujo de dinero entre sus filiales, puede, al igual que cualquier comerciante internacional, hacer uso de los mercados de cambio de divisas. Puede pasar sus fondos excedentes de una moneda a otra y vender a plazos aquellos de los que desconfa (si con esta moneda hay por ejemplo peligro de devaluación). La ley del Capital con esa variante legal de cada nación permite asegurarle a las multinacionales el menor riesgo posible. La Ford Motors, por ejemplo tiene un economista que, según se dijo en 1969, acertó en 69 de sus 75 pronósticos en cuanto al momento en que iban a ocurrir las devaluaciones.

Se llega a decir descaradamente, por parte de los altos ejecutivos de las multinacionales: “Nunca quebrantamos a sabiendas las normas legales de un país, siempre emplamos un equipo de expertos para que nos diga exactamente cuales son éstas,

y a otro que nos dice como evadirlas”. . . .“La función de los gobiernos es establecer normas y la nuestra es encontrar orificios en ellas”.

En los países donde los peligros de devaluación son muy constantes o donde la devaluación es progresiva, las multinacionales acostumbran dejar el mínimo de las utilidades y más bien, si necesitan cualquier tipo de reinversión, echan mano de los préstamos. Como los gobiernos no acostumbran impedir los reemolsos de préstamos, como podría ocurrir con los dividendos, consideran éste el mejor método y así evitan que las filiales mantengan una proporción mayor de sus beneficios. Además, con esta estrategia evitan al máximo las presiones sindicales para subir salarios.

En las naciones menos “desarrolladas” las Multinacionales permiten escasas reinversiones a sus filiales, dado su reducido mercado interno; por el contrario, las más avanzadas económicamente, cuyo avance tecnológico también es mayor, reciben las transferencias de las utilidades obtenidas en las subsidiarias establecidas en países “en desarrollo”. Otras veces las casas matrices reciben directamente esas ganancias en formas de “royalties” o de aportes en gastos generales, investigación, etc. Pero siempre se trata de recoger con la mayor rapidez los beneficios del extranjero, en especial de las filiales en los países con economía dependiente.

Otra estratagema consiste en la manipulación de los precios de transferencia entre filiales. La gerencia de la Central determina que la filial del país X, de cuya moneda no está muy segura, pague rápidamente todas las importaciones provenientes de otras filiales y conceda un amplio crédito a todas las filiales a las cuales exporta.

Pero como mayores engaños o ganancias encubiertas puede

obtener una Multinacional es mediante las llamadas **sobre-facturación y sub-facturación**:

En qué consiste la sobre-facturación? Un ejemplo puede explicarlo. Una subsidiaria de alguna Empresa Norteamericana importa materias primas desde los Estados Unidos por mayor precio del que tienen. Al ser vendidas por el precio real presentan, como es obvio, una ganancia menor. Así, por el artificio de pagar a su propia casa matriz las materias primas a precios exageradamente altos, la filiales reducen sus utilidades y logran eludir las cargas fiscales. Este procedimiento es muy común con los productos farmacéuticos. En Colombia las Multinationales que elaboran a estos productos habían llegado a tener ganancias irrisorias del 6.7 o/o anual con este sistema; recientemente se demostró que las ganancias reales eran del 80 o/o anual (1).

Otro mecanismo de la sobre-facturación consiste en sobre-valorar los precios de máquinas nuevas o usadas, cuando la matriz posee una filial en forma no total, sino solo mayoritaria. Como el precio se fija de común acuerdo entre el comprador y el vendedor, la matriz, que vende la maquinaria a la filial, logra magníficas ganancias vendiendo éstas a precios irrealmente elevados. Esto es evidente como se verá en el ejemplo que presentamos a continuación, por cuanto la matriz efectúa una cesión de activo a precios ventajosos y por el otro lado, no alcanza a soportar sino una parte del costo en la filial receptora (proporcional a la participación en dicha filial); el resultado final es un saldo positivo para la Compañía extranjera.

(1) J. Valencia Jaramillo, "Las Inversiones Extranjeras en Colombia y las Empresas Tradicionales", Revista Javeriana, No. 416 (Julio 1975), p. 9.

El ejemplo esquemático sería este:

Una sociedad A posee el 60o/o de una sociedad filial C en el extranjero, siendo el resto de esta propiedad del socio local B. Supongamos que A vende a C maquinaria que vale 100, a un precio de 120. Tenemos:

Valor.....	100
Precio de cesión.....	120
Plusvalía sobre cesión, realizada por A.....	20
Pérdida de cesión padecida por C.....	20
Lo cual se distribuye en:	
Pérdida del Socio A; 20 X 60o/o.....	12
Pérdida del socio B; 20 X 40o/o.....	8
Saldo para cada uno de los socios	
Para A: plusvalía.....	20
Pérdida.....	<u>12</u>
Saldo positivo.....	8
Para B:	
Pérdida.....	8
Saldo negativo.....	8

La subfacturación es la operación inversa a la sobrefacturación, consiste en colocarle un menor precio a las exportaciones. Los efectos sobre las utilidades y la carga fiscal son idénticos a los de aquella.

Otros vehículos de transferencia de utilidades son las regalías patentes, marcas registradas y propaganda.

Regalías: Son pagos en dólares que las empresas residentes en el país subsidiario hacen a los extranjeros por el derecho de producir un bien, usar una marca registrada o patente, o

aplicar un proceso. Si se trata de una filial, la 'regalía' es la autorización que por cualquiera de los conceptos expresados se concede a la casa matriz; o sea, que la empresa se autoriza a sí misma y por ello se cobra. Pero en la mayoría de los casos, incluido el colombiano, ese pago se incluye en el precio de venta y debe girarse al exterior en dólares.

Patente: Es un documento legal que atestigua el privilegio exclusivo de realizar cierta actividad productiva, de vender o de importar procesos debidamente especificados. Equivale a un documento que atestigua la propiedad de una tecnología. Mientras menor sea la experiencia productiva previa de quien adquiere una patente, más alta resulta la posibilidad de que juntamente con la adquisición de ella se deba celebrar un contrato de Know-how productivo. Este Know-how se concede bajo la forma de planos, fórmulas, diseños de planta y productos, métodos de ingeniería y administración, controles mecánicos, etc.

Marca Registrada: Son signos artificiales que utilizan las empresas para distinguir o diferenciar un producto de otro. No es necesario que provengan de la innovación de una determinada tecnología, pueden ser el resultado de actividades de comercialización, de propaganda o utilidad (marcas de jabones, bebidas, etc.). Muchas veces las marcas registradas van a ser instrumentos complementarios de las patentes y así, cuando se conceden éstas, la marca registrada es fundamental para poder vender el producto. Además, como las marcas registradas tienen una duración mayor que las patentes, permiten mantener el producto diferenciado en el mercado aun cuando las patentes hayan perdido ya su vigencia.

Propaganda: Se puede decir que su objeto es completar el proceso iniciado en el gasto tecnológico y así permitirle a la firma una explotación más rentable de la novedad del pro-

ducto que se lanza al mercado. El efecto de los medios modernos de comunicación es definitivo en la influencia psicológica para la aceptación de los productos. Esta por sí sola es capaz de afectar los patrones de consumo.

Los gastos de propaganda se efectúan para conseguir una mayor utilidad. Puede producir dos efectos: o lanzar hacia arriba la curva de demanda, consiguiendo por ese medio un mayor precio del producto o hacer a esa misma curva más inelástica a las variaciones de los precios. Muchas veces se necesita un medio solamente informativo haciendo ver las ventajas, o-
tras uno persuasivo (Cigarrillos, bebidas, medicamentos. . .). Donde se consigue un mayor efecto multiplicador es en la propaganda de los medicamentos.

Tráfico de Influencias

Otra estrategia de las multinacionales consiste en el manejo de influencias a través de los mismos gobiernos, sea en el país de origen (Mellon, Murphy, Rockefeller), o a través de gobiernos títeres o condescendientes, de los que está llena la historia latinoamericana.

Miles de millones de dólares han salido de nuestros países por el drenaje facilitado por los propios gobiernos. En un documento del BANK OF AMERICA, organizador de la L.A.A.D., que cuenta con 96 sucursales extranjeras en 42 países y 57 bancos asociados, encontramos el siguientes oficio dirigido desde la Jefatura Central a los Vicepresidentes regionales:

BANK OF AMERICA
National Trust and Savings Association
International Banking División

De: International Banking Administration
San Francisco, California 94120
Latin American Division 6700
30 de septiembre de 1968

MEMORANDUM a: Señor G. R. Aceves
Vicepresidente Regional Buenos Aires
Señor Girarldi
Vicepresidente Regional Guatemala
Señor M.O. Sesena
Vicepresidente Regional Panamá.

Areas prioritarias y actividades (a las que deben dedicarse):

A) Empresas Nacionales: Deben convertirse en miembros activos de la organización empresarial central del país ... Además de convertirse en miembros de las asociaciones bancarias.

B) Gobierno Nacional: Sumado a su participación en las sugerencias de planificación que pueda efectuar la Comunidad empresarial, las funciones del Bank of America deben poner a disposición de los gobiernos municipales, provinciales, y de los organismos del gobierno nacional sus servicios de asesoramiento y de investigación. La prestación de tales servicios debe concordar, por supuesto, con los intereses generales de la comunidad empresarial nacional.

Bajo el amparo legal o ilegal, las grandes multinacionales que extienden su acción por todo el mundo (la IBM funciona hoy en 80 países, la ITT en 71, la MOBIL OIL en 62, la General Electric en 32, la FORD MOTORS en 30, la British Petroleum en 52, la Phillips Holandesa en 29) han saqueado las riquezas de los países latinoamericanos. Como un ejemplo tenemos que las cuatro grandes compañías estadounidenses que

han explotado el cobre chileno (Anaconda, Kennecott, Phelps Dodge y Asarco) ganaron 10.8 mil millones de dólares en el curso de los últimos 60 años. En Colombia encontramos que las compañías petroleras han extraído a la Nación por la sola explotación del crudo la suma de 2.200 millones de dólares (1) y todavía quedan por fuera todas las utilidades reportadas por la refinación antes de la existencia de Ecopetrol y por la comercialización que aún hoy se lleva a cabo por la ESSO, MOBIL OIL, TEXACO y SHELL.

En cifras continentales, tomando como referencia los datos de las Naciones Unidas (1971), hallamos que si las multinacionales invirtieron en el ASIA durante el 70 unos 200 millones de dólares, se llevaron en ese mismo año en utilidades netas 2.400 millones de dólares.

En el Africa invirtieron ese mismo año 270 millones de dólares, y extrajeron mil millones y en América Latina invirtieron 880 millones y se llevaron 2.900 millones de dólares en utilidades.

Otro de los mecanismos empleados por las multinacionales es el soborno a los altos funcionarios gubernamentales. El 19 de agosto de 1975 la Agencia Reuter-Latin transmitía desde New York, el siguiente cable: "La Empresa United Brands, acusada de sobornar a funcionarios gubernamentales de Honduras y otros países latinoamericanos, prometió rectificar su conducta". El Presidente de la empresa, Wallace Booth, ante la conferencia anual de la United: 'responderemos de manera adecuada cuando las circunstancias indiquen que los métodos o prácticas tradicionales dejaron de ser aceptables para las sociedades en las que operamos'. La gigantesca empresa futura

(1) J. Villegas, *Petróleo Colombiano Ganancia Gringa*.

admitió haber pagado 1,25 millones de dólares a un funcionario hondureño en 1974. En fin de cuentas se acepta la práctica del soborno como mecanismo de las multinacionales porque toda la sociedad capitalista lo incorpora dentro de sus sistemas. Recordemos también el sonado caso de la Lockheed.

Pero los mecanismos, que en últimas tienden a procurar tan solo la maximización de las ganancias, no tienen reparos en jugar con la salud y por lo tanto con la vida de las personas. Se trata ahora de grandes compañías dedicadas a la elaboración de medicamentos y a su comercialización en la América Latina. Una investigación financiada por la Unión de Consumidores de los Estados Unidos halló pruebas de que estas empresas sacan ventajas del débil sistema de control o reglamentación sobre productos farmacéuticos en nuestros países. Por este camino no se arredran en seguir una política peligrosa y completamente amoral en la propaganda y distribución de sus productos. En concreto, esa investigación llegó a descubrir que las compañías frecuentemente minimizan los riesgos y exageran las virtudes de sus medicamentos comercializables para América Latina, lo que no pueden hacer en los Estados Unidos, por los estrictos controles federales en dicha materia.

Con el fin de aumentar las ventas, los fabricantes de medicamentos hacen uso de las siguientes prácticas:

- Incluyen en las etiquetas de una droga para América Latina solamente versiones incompletas o modificadas sobre las prescripciones necesarias.
- Venden en América Latina productos que provocaron reacciones adversas, graves o aún fatales, como si fueran totalmente inofensivos.
- Recomiendan dosis más elevadas que las recomendadas en EE.UU.

El estudio señala varios de esos medicamentos:

El Netocyd, consistente en yoduro de ditizanine, fabricado por la empresa **Pfizer Inc.** La corporación decidió suspender la comercialización de este medicamento después de que otra casa farmacéutica Eli Lilly and Co. había adoptado la misma medida en 1967, debido a los riesgos que presentaba. Sin embargo, el Netocyd se expedía en Panamá en 1973 y la etiqueta del medicamento lo presentaba como un avance significativo en el tratamiento de los tipos más comunes de infecciones parasitarias.

Conmel (dipirona), es un analgésico que puede llegar a provocar grandes dolencias circulatorias y que no puede venderse en los Estados Unidos como tratamiento de rutina para el dolor, la artritis o, la fiebre; solo puede suministrarse, según la Asociación Médica de Estados Unidos, como último recurso para reducir la fiebre cuando medidas más seguras han fracasado. Sin embargo, en Brasil el prospecto correspondiente indicaba que el Conmel podía usarse en casos de dolores de cabeza, neuralgia, reumatismo muscular, articular, cólico hepático o renal, dolores y fiebre que habitualmente acompañan estados gripales, angina, otitis, sinusitis, dolores de muelas y dolores posteriores a extracciones dentales.

SEGUNDA PARTE

**EL PAPEL DE LAS MULTINACIONALES
EN LOS PAISES DEPENDIENTES**

5. EL ORIGEN DE LAS MULTINACIONALES

5.1. Introducción

Después de haber delimitado la esencia de una multinacional, su estructura y modo de funcionamiento, y de haber ilustrado con datos estadísticos su inmenso poder, la segunda parte de este trabajo de CONTROVERSIA tiene por objeto hacer un aporte teórico al estudio de estas empresas, dando los elementos básicos para la interpretación del papel que desempeñan dentro del capitalismo contemporáneo. Para ello se analiza su origen y desarrollo como punto importante en la evolución del sistema (tema del presente capítulo) y su papel a nivel mundial como instrumentos privilegiados de transferencia de plusvalía de los países atrasados dependientes hacia los países avanzados imperialistas (capítulo sexto).

Para entender el papel de las multinacionales hay que situarlas dentro de la dinámica, concretamente dentro de la fuerza expansiva del capital. Como Marx lo demostrara — y fue por cierto una de sus contribuciones más importantes — la expansión es inherente a la esencia misma del capital. Básicamente, existen dos razones para ello. Primero el poder y la posición del capitalista (propietario o funcionario del capital) es proporcional a la magnitud del capital; la manera de ascender en la sociedad capitalista consiste por lo tanto en acumular capital. Y segundo, todo capitalista que se mantiene inmóvil corre el peligro de ser destruído(1).

Así, pues, el capital necesita crecer para sobrevivir, es decir,

(1) P. Sweezy y H. Magdoff. Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional. Buenos Aires, Editorial Periferia, 1974, p. 20.

ir incorporando de período en período parte de la plusvalía que produce, para que esta, convertida en capital, pase a producir más plusvalía. Todo ello dentro de la máxima que rige toda operación en el sistema capitalista: producir utilidad, producir ganancia, producir plusvalía.

5.2. De la Libre Competencia al Monopolio

Haciendo un breve recuento histórico de la evolución de la empresa capitalista, se puede afirmar que esta nace en la fase competitiva del capitalismo, en la que su tamaño, producción y funcionamiento no se diferencian de los del resto de empresas. La empresa tiene que llevar su producción hasta el punto en que el costo de una unidad adicional es igual al precio del mercado, precio que se le impone desde fuera, conservándose así en una posición de equilibrio. La estrategia de la empresa consiste en reducir al mínimo los costos de producción, con el fin de elevar al máximo el margen de ganancias. La reducción de costos significa la expansión de la escala de producción hasta el punto de equilibrio y la introducción progresiva de técnicas nuevas que permiten economizar factores de producción.

Pero este proceso no puede continuar de modo indefinido. Ya el mismo Marx había demostrado que la libre competencia engendra la concentración de la producción y que dicha concentración, en un cierto grado de su desarrollo, conduce al monopolio. El desarrollo de la empresa capitalista a partir de la segunda mitad del siglo diecinueve confirma la verdad de esta afirmación: por entonces comienza el proceso de reunión en una sola empresa de las distintas fases del proceso de elaboración de una materia prima, que antes representaban ramas separadas de la industria, y de fusión de aquellas empresas que realizan procesos auxiliares en la producción; con las que efectúan tareas principales.

Es Lenin quien capta los puntos esenciales del paso del período de libre competencia hacia el monopolio (1). En primer lugar, la economía capitalista en su etapa superior implica una concentración del capital y la producción de modo que el mercado competitivo es reemplazado por uno monopolista en sus ramas básicas; en segundo lugar, esta tendencia se realiza históricamente a través de una diferenciación interna de las funciones capitalistas que trae como consecuencia la formación de un estrato financiero entre los empresarios y la preeminencia de este estrato en el modo de producción capitalista. La fusión entre el capital industrial y el bancario con el control del capital bancario, marca el rasgo principal de las relaciones políticas y económicas entre las clases capitalistas. En tercer lugar, la fase monopolista se ha realizado internamente, ya que el control de las fuerzas productivas y del proceso de acumulación capitalista, el control de las fuerzas productivas por el capital financiero y el proceso de concentración se dan como salidas naturales en la búsqueda de nuevas posibilidades de inversión.

Hasta aquí el proceso se desarrolla al interior de los países industrializados. Pero pronto el crecimiento dentro de estos se vió limitado por el empobrecimiento de las masas trabajadoras y por la tasa exagerada de aumento del capital con respecto al mercado: las grandes empresas comenzaron a ver acumularse sus existencias, porque el consumo interno no era suficiente para darles salida. Esto las obligó a buscar nuevas salidas en el exterior para asegurar la continuidad de la acumulación capitalista.

En consecuencia tenemos un cuarto rasgo fundamental en el paso de la libre competencia al monopolio: el control eco-

(1) V. Lenin. El imperialismo, fase superior del capitalismo. Obras Escogidas, Tomo I. Moscú, Ed. Progreso, 1961, p. 704.

nómico y, a poder ser político de tierras extranjeras en la búsqueda de mercados para las manufacturas y de alimentos materias primas es una consecuencia necesaria del ritmo creciente del desarrollo de las fuerzas productivas bajo el control monopolista.

5.3. El Imperialismo Monopolista

Es así como el monopolio se hace imperialista. El control de las colonias se basaba en tres factores fundamentales. En primer lugar en la necesidad de asegurar mercados para los productos de las metrópolis. En segundo lugar, en los intereses de la exportación de capitales porque en el mercado colonial era más fácil, con la utilización de medios monopolistas, "suprimir al competidor, garantizarse pedidos, consolidar las 'relaciones' necesarias, etc.". Y finalmente en los requerimientos de la producción, que buscaba el abastecimiento de materias primas por parte de las colonias. De esto resulta que las funciones estatales y las relaciones entre las naciones se modifican, y el interés del desarrollo capitalista en la etapa del imperialismo consiste principalmente en la división territorial del mundo entre los principales países capitalistas. Este proceso garantizaba el flujo de capital desde las economías capitalistas desarrolladas hacia los países atrasados y aseguraba la provisión de materias primas.

Desde la perspectiva leninista, para las economías dependientes, la acumulación y la concentración de capital que llevaron al monopolio y al imperialismo, tienen una consecuencia: la integración de estas últimas al mercado internacional, con la característica de la desigualdad entre las naciones, ya que el desarrollo imperialista se constituye sobre la base de la importación de materias primas y la exportación de productos manufacturados. Por esta razón, el comienzo

del dominio imperialista sobre las colonias tiende a restringir el crecimiento económico de los países atrasados a los sectores de la minería y la agricultura, con el fin de asegurar las materias primas para las naciones capitalistas desarrolladas en su impulso hacia la industrialización, que iba dando lugar a un mercado cada vez más amplio de materias primas y alimentos.

El desarrollo de la producción minera y agrícola debía llenar ciertos requisitos “de atraso”, como por ejemplo bajos niveles salariales, ya que estos son una condición indispensable para abaratar las materias primas, insumo directo de la industria, y los costos de mano de obra en los países industrializados, que van determinados en gran parte por los costos de los alimentos.

Por encima de estos lazos comerciales estaba la principal ligazón imperialista, en términos de inversión directa de capital, que consistía en la concesión de préstamos a los estados atrasados o a empresarios privados de estos. Las garantías político-financieras de estos créditos son aseguradas por el Estado de los países receptores. Lo que quiere decir que las ganancias imperialistas se van a fundar en un intercambio desigual, por una parte, y en el dominio financiero, por la otra.

Como es obvio por esta descripción, el sector exportador de los países industrializados juega un papel dominante. Y por eso, fue allí donde se dieron las primeras operaciones internacionales de las empresas capitalistas modernas. Ellas pretendían en ese momento conquistar mercados en los países atrasados, lo cual las llevaba a conseguir filiales en el exterior, que comercializaran sus productos. Esto se facilitó cuando el capitalismo logró crear un mercado de capitales a nivel internacional, ya que esto hizo posible comprar acciones de empresas de otros países.

Junto con el sector exportador de las metrópolis adquiere enorme importancia el sector productor y exportador de materias primas y alimentos en los países atrasados. Este sector consta de empresas que tienen las características de "enclave", es decir, de empresas que existen dentro de economías capitalistas y se dedican fundamentalmente a la producción para el mercado externo; tienen un carácter complementario de las economías imperialistas dominantes y no de las economías de los países donde actúan directamente.

En un estadio posterior se van desarrollando otras empresas de producción que tienen por objeto facilitar la venta de mercancías en los países no industrializados; su principal actividad es terminar los productos a través de plantas de ensamblaje que se ligan al aparato comercial que las precede. Así, las empresas con actividad internacional van pasando a atender cada vez más los mercados de los países receptores.

5.4. El Nacimiento de las Multinacionales

Las primeras décadas del siglo XX trajeron un cambio paulatino en la estructura del aparato productivo de los países atrasados. La economía exportadora de productos primarios había permitido una especie de acumulación originaria de capital que, junto con el progreso producido en los medios de comunicación por aquella, crearon las condiciones para iniciar el proceso de industrialización.

La crisis de los años 30 significó un paso notable en ese proceso: la escasez de divisas ocasionada en los países atrasados por la reducción de sus exportaciones que había acarreado la caída de la producción en las metrópolis, y luego la reducción de la oferta de bienes de consumo por parte de estas,

que fue la consecuencia directa de la crisis, hicieron que los países no industrializados entraran masivamente a sustituir las importaciones de esos bienes por producción propia.

El control directo de los mercados de los países dependientes se fue perdiendo para los países dominantes ya que el desarrollo de la industria local para atender el mercado interno fue acompañado de todo un aparato de leyes y políticas de los gobiernos para favorecer ese desarrollo interno. Pero a cambio de esto se comenzaron a dar una serie de ventajas relativas que favorecían la inversión extranjera directa en la industria: los precios internos creados por el proteccionismo eran muy altos, la mano de obra y otros costos industriales muy bajos. Por otra parte, los gobiernos de los países dependientes en su afán industrializador optaron por dar ventajas considerables al capital extranjero, con tal de que se vinculara a la industria local. A la par, el mercado interno constituido por la opulenta burguesía comercial, por la clase terrateniente y por la clase media en expansión se iba ampliando sensiblemente.

Este paso hacia la producción industrial para el mercado interno en los países dependientes significa una superación de la economía de enclave. Y es allí donde hay que situar el nacimiento de las multinacionales modernas. Al superarse la economía de enclave, las empresas con operaciones internacionales dejaron su interés primordial por controlar el sector comercial importador-exportador y el de la producción primaria de los países atrasados y entraron a invertir en industrias destinadas a producir bienes de consumo para el mercado interno de estos, compitiendo con las nacientes industrias nacionales. A la vez reforzaron su interés por el sector financiero, invirtiendo en entidades bancarias, de fomento, seguros, etc.

Este impulso se acrecienta en la postguerra. Las empresas de los Estados Unidos se orientan de manera definitiva hacia los sectores industriales de los países dependientes y de los países desarrollados europeos, aprovechando las ventajas relativas que trae la recuperación económica de Europa para sus inversiones. Pronto descubren que es más rentable reinvertir parte de sus utilidades en países desarrollados europeos, debido al mayor mercado de estos y a la mejor disponibilidad de mano de obra calificada, y comienzan a efectuar transferencias masivas de plusvalía de las economías atrasadas a sus filiales de Europa.

6. MULTINACIONALES Y DEPENDENCIA

6.1. Dominación y Dependencia

La dinámica interna del desarrollo del capital en los países industrializados nos ha llevado, como hilo conductor, hasta el nacimiento de las multinacionales. Sin embargo queda por destacar un elemento que ha ido apareciendo aquí y allá como subproducto de ese proceso y que equivale al reverso de la medalla que acabamos de ver: el fenómeno de la dependencia resultante en los países atrasados y el papel que en ella tienen las multinacionales.

El análisis del imperialismo muestra que en el proceso de constitución de la economía mundial capitalista existen dos polos inseparables: uno dominante y otro dominado o dependiente. El mercado de mercancías, capital y tecnología crea en este sistema unas relaciones desiguales a nivel mundial, es decir que el desarrollo de unas partes del sistema se produce a expensas de otras.

Así, en primer lugar las relaciones comerciales a través del mecanismo de los términos de intercambio que rige en el mercado internacional a largo plazo, lleva a transferir excedente económico de los países dominados a los dominantes; el control monopolístico del mercado actúa aquí como instrumento fundamental. Este es un primer factor que influye para que los países dependientes nunca dispongan de las divisas extranjeras que necesitan para comprar los insumos requeridos por su industria. Factor que se agrava por el hecho de que el capital extranjero que retiene el control sobre los sectores más dinámicos de la economía, traslada a su país de origen año tras año importantes sumas de capital, que ami-

noran fuertemente los recursos internos. Es el problema bien conocido de todos los países pobres del déficit crónico de sus balanzas de pagos.

Para subsanarlo se hace necesaria la "financiación externa", que pretende cubrir el déficit existente y financiar el desarrollo sustituyendo el excedente económico interno (plusvalía que se genera localmente y que se envía al exterior en calidad de beneficios de la inversión externa). Tales son los empréstitos internacionales ordinarios o los créditos especiales, mal llamados "ayuda externa". Pero el resultado de la financiación externa es peor que el mal que tendería a subsanar: los intereses de tales deudas y sus cuotas de amortización son un nuevo vehículo de transferencia de excedente económico hacia las metrópolis, además de que estos compromisos internacionales refuerzan la dominación de los países imperialistas sobre los dependientes.

Finalmente, el desarrollo industrial está condicionado por el monopolio tecnológico ejercido por los centros imperialistas. Los bienes que se refieren al desarrollo industrial no se encuentran disponibles libremente en el mercado internacional, sino que están patentados y su utilización supone el pago de fuertes regalías a los países industrializados que las poseen, elevándose así el ritmo de la transferencia de excedente y el grado de dependencia de los países atrasados.

6.2. Las Multinacionales, Instrumento de Dominación

En el proceso que acabamos de esbozar las multinacionales juegan un papel cada vez más importante, hasta convertirse en la actualidad en el mecanismo clave de la dominación y dependencia.

Su acción se ejerce en primer lugar en el mercado interno de bienes y servicios de los países no industrializados, que dominan gracias a su carácter monopolístico que hemos ilustrado al mostrar el volumen de ventas gigantesco de estos pulpos de la economía.

Es tan grande su participación en el mercado mundial que dominan a cualquier industria nacional en la lucha de competencia y logran imponer en todo el mundo sus condiciones de precios, calidad, financiación, etc. Cuando participan en el mercado internacional exportando los productos de las filiales, su sistema de operar a nivel mundial les permite estructurar de tal manera sus operaciones que siempre logran términos de intercambio positivos en su comercio.

Pero el dominio de las multinacionales en el sector manufacturero no es lo más típico en la actualidad. De hecho, la inversión extranjera en este sector en los países dependientes está decreciendo. Sin embargo, a la vez aumenta la participación extranjera en el sector financiero, desde donde se puede efectuar el control al sector industrial. Esto nos indica la segunda manera como las multinacionales sirven al capitalismo mundial como instrumento de dominación: el control del sector financiero y del mercado de capitales.

Las subsidiarias se crean a través de un sistema de crédito internacional en que los países dominantes financian a los gobiernos locales para que ellos traspasen ese financiamiento a las empresas extranjeras que los utilizan en la compra de bienes de capital, bienes intermedios y materias primas elaboradas en los países que otorgan el crédito. En esta forma las multinacionales aprovechan el crédito externo que reciben los países pobres.

Dos Santos habla de cuatro pasos circulares en este tipo (1)

(1) T. Dos Santos. Imperialismo y Empresas Multinacionales. Buenos Aires, Editorial Galerna, 1973, págs. 110-155.

de operaciones. En el primer paso se abre un crédito desde los Estados Unidos (especialmente) a través de una institución bancaria para la creación de una empresa, para la ampliación del capital o para el financiamiento a corto plazo de una empresa existente en un país en vías de desarrollo. En el segundo, el país receptor, con miras a promover la industria nacional, se responsabiliza de la deuda y el capital extranjero entra con su respaldo a formar parte de la empresa extranjera que se pretende financiar en el país; es posible que el capital nacional privado y estatal estén vinculados a la empresa por acciones. El tercer paso consiste en la transferencia del contenido real de esta "ayuda" financiera: la importación por parte de la empresa extranjera en el país dependiente de bienes de capital (maquinaria) o materias primas elaboradas (p.e. fibras sintéticas), que para la multinacional del país industrializado que otorga el crédito inicial y vende estos productos se convierte en una simple exportación de mercancías con crédito estatal del país receptor (que paga por él intereses elevados), destinado a las subsidiarias de aquella en el exterior. El círculo se cierra cuando se venden los productos de estas subsidiarias, a precios determinados por condiciones monopólicas, fuera de cualquier competencia en el mercado internacional.

Pero además de disfrutar del crédito internacional otorgado (aparentemente) a los países pobres, las multinacionales aprovechan los capitales nacionales de los países donde están radicadas sus subsidiarias. Para el funcionamiento de la empresa es necesario el capital de trabajo para la compra de materias primas en el mercado local y el pago de la mano de obra.

Este capital tiene que ser recogido en el mercado de capitales del país receptor. Aquí entran a operar los bancos multinacionales que recogen los ahorros locales y se convierten en competidores de los bancos nacionales.

Generalmente estos bancos pertenecen a los mismos grupos económicos a los que pertenecen las empresas extranjeras instaladas en los países dependientes y operan directamente (como por ejemplo el First National City Bank) o a través de bancos aparentemente nacionales que dominan total o parcialmente (como el Banco del Comercio en Colombia, que es filial del poderoso Chase Manhattan Bank).

Un aspecto decisivo para que el negocio de las multinacionales en el mundo subdesarrollado funcione es el referente a la transferencia de utilidades y en general de capitales. Para asegurar estas operaciones han trabajado eficientemente sobre las entidades internacionales de crédito, especialmente sobre el Fondo Monetario Internacional, obteniendo que éstas impongan a los países miembros políticas de inversión extranjera que den seguridad a las empresas extranjeras en lo que toca a la movilidad no solo de los capitales que invierten sus casas matrices, sino también de los que crean en los países dependientes. Con esta seguridad las multinacionales aprovechan las enormes posibilidades que les da su ubicación internacional trasladando recursos de una subsidiaria a otra o a la matriz según las oportunidades de ganancia que resultan de las diversas coyunturas de los países en que trabajan. Así aseguran una rentabilidad óptima de sus capitales. Aquí tiene su explicación la actual tendencia a transferir utilidades de los países subdesarrollados a Europa, donde la mayor amplitud de los mercados y la mayor disponibilidad de mano de obra calificada permiten mayores ganancias que las que se obtienen en el tercer mundo.

Los dos modos de dominación mencionados se complementan con un último elemento que la literatura sobre el tema llama "transferencia de tecnología", el cual se ha ido convirtiendo en una de las líneas de acción determinantes del fenómeno de las empresas multinacionales.

Con Constantino Vaitsos preferimos llamar a la transferencia de tecnología "comercialización de tecnología", del modo como se usa la expresión "comercialización" y no "transferencia" cuando se trata del cobre, del petróleo o de televisores y automóviles (1).

El mercado de tecnología representa una fase avanzada en el desarrollo de las relaciones económicas entre las naciones. En los períodos iniciales de éste, después de la innovación de un producto o un proceso productivo, la tecnología quedaba en poder de un reducido número de empresas. El sistema de patentes permitía una seguridad legal. Las relaciones económicas entre países se caracterizaba por el comercio de productos finales. En cambio en los períodos siguientes la tecnología va siendo más estandarizada, crece el peligro de los imitadores y es preciso defender el mercado de los productos finales. Entonces las empresas deciden vender tecnología y capital cambiando la exportación de productos finales por la de bienes de capital y productos intermedios que puedan incorporar esa tecnología y capital.

En este segundo momento las compañías multinacionales conservan sus rentas por el monopolio de la tecnología al que va unido un monopolio institucional de ciertos mercados. El primero de estos monopolios resulta hoy inevitable ya que, dado el avance tecnológico de nuestros días, sobre todo la rapidez con que este avance se desarrolla, la investigación tecnológica exige inversiones gigantescas que solo las grandes compañías internacionales pueden realizar. Las multinacionales tienen así asegurada la producción y el mercado de tecnología: el pago de ella en forma de regalías, licencias de uso de patentes, etc. les representa ingresos seguros que ellas pueden elevar a gusto, ya que se trata de

(1) C. Vaitsos. "Empresas transnacionales, comercialización de Tecnología y ventas monopólicas", en Teoría y práctica de la Empresa Multinacional. Buenos Aires, Ed. Periferia, 1974, págs. 109-123.

un monopolio suyo y los países compradores no tienen alternativa posible, a no ser que renuncien a su desarrollo técnico.

El monopolio institucional consiste en la costumbre de vender en el mercado internacional toda una serie de insumos industriales colectivamente, en lo que se suele llamar un "paquete". El paquete incluye la tecnología y una buena parte de los bienes de producción, bienes intermedios y materias primas necesarios para un proceso productivo. En esta forma la venta de tecnología tiene como resultado el asegurar a las multinacionales el mercado de todos los insumos, libres de toda competencia.

En el mercado de tecnología el Estado generalmente desempeña un papel de respaldo a la actividad de la empresa privada, favoreciendo las inversiones extranjeras en el país de recepción de las empresas multinacionales. En el último informe presidencial se anota como beneficio para el país las entradas de capital y tecnología extranjera porque desarrolla la industria. Sin embargo, se sabe que una filial sigue las directrices de la casa matriz: una filial paga regalías a la casa matriz, declara costos por depreciación de tecnología capitalizada, paga menos impuestos en la fijación de su renta en relación con la inversión hecha y reclama más retornos de capital al fin de sus actividades, todo por la misma y única tecnología. De esta situación se puede concluir que la estructura del mercado de tecnología, por la concentración y por las propiedades que adquiere, ponen al comprador en una debilidad institucional.

6.3. Conclusión

Toda esta descripción plantea que debemos ver el sistema dependiente como un sistema de relaciones económicas mundiales. Estas relaciones se basan sobre el control monopolístico del gran capital en poder de las multinacionales, el control de determinados centros económicos y financieros sobre otros y un monopolio que conduce a un desarrollo desigual a nivel nacional e internacional.

En los países dependientes, el sistema productivo que se forja está determinado por las relaciones internacionales que hemos visto. Si no se conserva la situación de países exportadores agrarios o mineros, que al interior del país genera una explotación de los sectores atrasados por los más adelantados, se crea una industria que responde más a los intereses de las empresas multinacionales que a las necesidades de desarrollo interno. Por otra parte, la concentración tecnológica y financiera de las economías hegemónicas se traslada sin alterarse creando una estructura productiva desigual y a una alta concentración de los ingresos.

La acumulación del capital también adquiere sus propias características: se crean diferencias profundas entre los niveles de salarios internos en el contexto de un mercado local de mano de obra barata, con una tecnología de uso intensivo en capital, dando como resultado desempleo y una alta tasa de explotación de la fuerza de trabajo. Explotación que se agrava por los altos precios de los productos industriales resultantes del proteccionismo (por las exenciones y subsidios otorgados por estos gobiernos a la ayuda extranjera).

El crecimiento de los mercados internos, dentro de estas relaciones económicas se restringe. Al sujetar a la fuerza de

trabajo a relaciones de gran explotación, se limita su poder de compra. Al adoptar un tecnología intensiva en capital se crean pocas ocupaciones en comparación con el crecimiento de la población, limitándose así la creación de nuevas fuentes de ingresos. Además la remisión de beneficios al exterior se lleva parte del excedente generado en el país porque no puede utilizarse, en parte por las limitaciones del mercado interno y en parte porque no encuentra nuevas formas con tasas altas de explotación y prefiere moverse a otras zonas con mejores condiciones.

TERCERA PARTE
LAS MULTINACIONALES EN COLOMBIA

7. PRESENCIA DE LAS MULTINACIONALES EN COLOMBIA

“Dolor de cabeza? Para eso se hizo Aspirina!”. “Venga al mundo del sabor, venga al mundo Marlboro”. “Coca-Cola la chispa de la vida”. “Fruco, Fruco, el secreto del sabor. Fruco!”. Son estas apenas cuatro muestras escogidas de la presencia cotidiana de las empresas multinacionales en todos los rincones de la vida económica del país. La radio, la televisión, la prensa, los medios de comunicación en general, están llenos de la propaganda de las filiales nacionales de las empresas multinacionales norteamericanas, europeas y japonesas.

Para citar solo algunos ejemplos, en la industria de alimentos y bebidas, marcas tan conocidas como Pepsi-Cola, Coca-Cola, Fruco, Maizena, Nestlé, Maggi, Nescafé, Leche Klim, Adams, Ginger Ale, Bretaña, son marcas de empresas multinacionales. En la industria de drogas y cosméticos, Alka-Seltzer, Aspirina, Dristán, Muss de Recamier, Johnson, Colgate, Palmolive, Gillette Bond Street, Formit Rogers. En la de automóviles, Chrysler Colmotores, Renault. Y así podríamos multiplicar los ejemplos recorriendo uno a uno los demás ramos y sectores de la vida económica del país: almacenes Sears, revista Play Boy, cigarrillos Kent, etc., etc.

Esta invasión del mercado interno colombiano se ha realizado en corto tiempo. Porque las multinacionales son relativamente jóvenes en Colombia. Si excluimos la industria extractiva (oro, platino, petróleo), solo después de la Segunda Guerra Mundial se desarrollan en Colombia las grandes empresas extranjeras.

Según informaciones recogidas por la Harvard Business

School, antes de 1945 entraron en Colombia solo 10 empresas multinacionales; sus casas matrices se dedicaban principalmente a la producción de manufacturas. Entre 1946 y 1957 se establecieron en el país 29 subsidiarias manufactureras y entre 1958 y 1967 llegaron a 77. A finales del 73 las subsidiarias de las multinacionales ascendían a 150.

Su papel en el país ha sido exactamente el descrito en la parte anterior, en general, para todos los países dependientes. Junto con las entidades financieras internacionales —BIRF, AID, CFI, BID— han obrado como brazo constrictor ahogando todo desarrollo autónomo colombiano.

Porque nuestro desarrollo capitalista ha necesitado de esos dos brazos o bombas succionantes. Así, cuando se busca una acumulación interna de capital, solo se le puede conseguir a través de más altas cuotas de plusvalía que pasan en su mayor parte a las compañías extranjeras. El capital disponible de los empréstitos es el medio indirecto de conseguir esa acumulación de capital para las multinacionales. El método directo lo constituye la participación total, mayoritaria o por control tecnológico, en las ramas industriales más productivas, más rentables o estratégicas: sustancias químicas y farmacéuticas, textiles, metalmecánica, alimentos y petróleo.

Como en todo el Tercer Mundo, el capital extranjero ha buscado históricamente en Colombia su seguridad en el apoyo de la fuerza militar. Tal es el caso de la presencia de los cruceros norteamericanos en diciembre de 1928, durante la huelga de las bananeras; o el desembarco reiterado de marinos de Norteamérica para proteger el ferrocarril panameño. Podemos decir que este capital extranjero ha institucionalizado una presencia militar entre nosotros, gracias a la acción de la C.I.A.

Estos aspectos los suponemos ya tratados en las dos primeras partes de esta publicación. Basta aplicar lo dicho allí a nuestro país. Así que en las siguientes estudiamos la presencia de las multinacionales y su importancia relativa en los tres grandes sectores de la economía colombiana: el sector de la industria extractiva, ejemplarizado en el petróleo que es básico por su alta inversión extranjera y su posición estratégica, el sector manufacturero que es el de más impacto visible y el sector financiero, el más importante por su influencia efectiva sobre la economía. A esto se añaden los datos más importantes sobre la vinculación del país a las entidades financieras internacionales.

8. LAS MULTINACIONALES EN LA INDUSTRIA EXTRACTIVA COLOMBIANA – EL CASO DEL PETROLEO

La exploración, explotación y comercialización del petróleo han constituido desde comienzos del siglo un campo abierto de trabajo para las compañías multinacionales en Colombia y lo siguen siendo en la actualidad, con una significación mucho mayor que la que puede tener la extracción de otros minerales. Por eso nos limitamos en este capítulo a dar los datos referentes a la explotación del hidrocarburo, añadiendo un aparte sobre la legislación colombiana para la explotación del subsuelo, que resulta sumamente instructivo para mostrar la dominación que ejerce el capital extranjero sobre la política colombiana de explotación de nuestros recursos y la dependencia que en este campo han aceptado las clases dominantes del país.

8.1. La Explotación del Petróleo

Del sector petrolero se puede afirmar sin exageración que está dominado por el capital extranjero. Este controla el 85 o/o de la superficie de exploración, el 55 o/o de la producción de crudos y el 96 o/o de la distribución (1).

a) Exploración

Como lo indica la cifra que acabamos de dar (85o/o), el gobierno colombiano ha optado por dejar la exploración del petróleo en manos de las compañías extranjeras. Según el

(1) Fuente de Información: Sindicato de Ecopetrol.

nuevo sistema de “contratos de asociación”, las compañías extranjeras inician la exploración por su propia cuenta aunque con poco riesgo, ya que Ecopetrol contribuye con los estudios previos: estudios geológicos, sismográficos y gravimétricos principalmente. Si la exploración no tiene éxito no se entra a ningún tipo de acuerdo; si lo tiene, los costos corren por partes iguales, por cuenta de la Compañía exploradora y Ecopetrol (50o/o cada uno).

Las compañías multinacionales petroleras vinculadas a la exploración del petróleo colombiano son las siguientes:

La “Chevron”: tiene una concesión en Santander del Norte y “Contratos de Asociación” en el Magdalena, Meta y Santander del Norte.

La Texas: posee una propiedad privada en “Velásquez”, ubicada principalmente en Boyacá y tiene también concesiones en el Putumayo y Caquetá. A la vez tiene “Contratos de Asociación” en la Guajira, Atlántico y Bolívar.

La Intercol: opera bajo la forma de “Concesión” en Córdoba, Sucre y Santander y bajo la forma de “Asociación” en Santander, Arauca, Meta y en la zona del San Jorge.

La Aquitaine: posee “contratos de Asociación” en el Casanare, Tolima y Magdalena y “Concesión” en el Casanare.

La Antex: tiene “Concesión” y “Contratos de Asociación” en el Magdalena.

La Colbras: tiene también una “Concesión” y “Contratos de Asociación” en el Huila.

La Colcitco: (Colombian Cities Services): tiene sólo “Contrato de Asociación” en Santander.

La Farmland: también solo “Contrato de Asociación” en el Putumayo.

La Webb: posee “Contrato de Asociación” en la región del Opón (Santander del Sur).

La Occidental: “Contrato de Asociación” en Santander.

Petrolera del Río: adquirió el 50o/o de la antigua Concesión que tenía la Gulf Oil Co. en Orito (Putumayo).

b) La producción de crudos

En el campo de la producción de petróleo están la Chevron, la Texas, la Colcitco, la Aquitaine, la Farmland y la Colbras (la Antex se dedica a la producción de gas). Cada una opera en las regiones ya mencionadas donde se dedican a la exploración.

La política tradicional del país con respecto a la explotación extranjera del petróleo se ha caracterizado por su excesiva condescendencia. El mismo expresidente Lleras Restrepo denunciaba los siguientes privilegios de que aún gozan las compañías extranjeras: las exenciones aduaneras, el privilegio de la “deducción por agotamiento” que consiste en considerar como un costo la reducción de las existencias de cada pozo ocasionada por la producción de cada año, como si el subsuelo fuera propiedad de las compañías extranjeras, y el privilegio del no reintegro de dólares (1). El porcentaje de regalías que pagaban al gobierno (11,5o/o) era de los más bajos del mundo.

(1) El Espectador, noviembre 18 de 1972.

Pero paralelamente a estos privilegios el gobierno nacional mantuvo una política de precios del hidrocarburo muy por debajo de los precios vigentes en el mercado internacional: el petróleo para consumo interno se les paga a las compañías extranjeras que lo extraen en el país a un promedio de US \$2,25 el barril, mientras en el mercado internacional el barril cuesta US \$14,25.

La reacción de las multinacionales petroleras fue una baja radical de la producción en Colombia. La Texas pasó de 27.000 barriles diarios en 1969 a 24.000 barriles en 1970 y hoy tan solo produce 15.000. La Shell, que en 1969 producía 21.000 barriles descendió a 19.000 en 1970 y en la actualidad se dedica casi exclusivamente a la comercialización de lubricantes.

La consecuencia de esta reacción fue un déficit creciente de petróleo, que ha hecho que el país pase de exportador a importador de éste. Para el año 1977 la producción nacional ascendía a 14.000 barriles diarios, lo que equivale a 50,4 millones de barriles al año. Pero la capacidad de refinación es de 170.000 barriles diarios, que equivalen a 61,2 millones de barriles anuales (1). Por lo tanto, la producción nacional solo cubre un 82o/o de la capacidad total de refinación. Para poder llenar esta capacidad el país tiene que importar 30.000 barriles de crudo a un costo de US\$ 14,15, que representan US \$153 millones.

Pero para abastecer no solo la capacidad de refinación sino la demanda nacional, habrá que importar además 27.300 barriles de gasolina a US \$15,25, que representan US \$40 millones más. Lo cual indica que para cubrir la demanda

(1) DANE, Boletín Mensual de Estadística, No. 240, pág. 240.

total de gasolina motor tenemos que gastar unos 200 millones de dólares en 1977. Y según cálculos del C.I.I.P. (Centro de Información de la Industria Petrolera), para 1980, esas importaciones ascenderán a US \$390 millones.

El gobierno trató de estimular la producción elevando los ingresos de las compañías petroleras mediante el alza de los precios, que queda consignada en el nuevo sistema de contratos de Asociación. Según este, la producción de crudos posterior a la implantación del sistema se debe distribuir en la siguiente forma: un 40o/o queda para la compañía extranjera que lo vende a precio internacional (a comienzos de 1977, US \$14,25 el barril); otro 40o/o le corresponde a Ecopetrol, y el 20o/o restante lo recibe el gobierno por concepto de regalías.

Todos los indicios muestran que las compañías multinacionales petroleras solo esperaban este aumento de precios para reiniciar sus actividades. Ellas, más que nadie, saben qué terreno pisan. De hecho, para diciembre de 1975 del total de la inversión extranjera en Colombia (US \$966 millones), el 35o/o (US \$333 millones) se concentraba en la rama del petróleo (1).

Por lo que podemos concluir que la nueva legislación no es otra cosa que el fruto de un chantaje ejercido por las compañías: o se les permite elevar sustancialmente la tasa de ganancia o no explotan más petróleo en Colombia. No puede pensarse que el absurdo de la política petrolera pueda sanearse con leyes aisladas. Las compañías multinacionales petroleras han llegado a tener tal control sobre la explotación petrolífera, que prácticamente son repúblicas independientes. Manejan todos los artificios para asegurar siempre la mayor tajada.

(1) Informe Anual de la Gerencia 1975. Banco de la República, págs. 142-147.

La supuesta “nacionalización” de la explotación del petróleo a través de la creación de Ecopetrol no es más que una ilusión. La empresa se creó en 1952 para administrar la Concesión de Mares que revertía en ese año al gobierno. Sin embargo tan solo recibió pozos ya explotados intensamente, a los cuales deben aplicarse complicados procedimientos que aumentan los costos de producción, para conseguir una explotación secundaria. Aunque la nueva ley intenta favorecer a la Empresa Colombiana de Petróleos, hay que tener presente que esta debe enfrentarse a todo un Cártel Mundial, cuyo poder ya hemos descrito.

c) Refinación y distribución

En la refinación del petróleo la presencia de las multinacionales se hace fundamentalmente a través de la Texas. En la distribución están la ESSO (Subsidiaria de la EXXON), la Mobil, la Texaco y la Shell.

8.2. La Legislación Colombiana para la Explotación de los Recursos Mineros

a) La Legislación de petróleos

A grandes rasgos, la legislación de petróleos hizo sus primeros balbuceos con un chantaje sobre el tratado Urrutia-Thompson, el célebre tratado que puso fin al litigio entre Colombia y los Estados Unidos por el canal de Panamá. El tratado había sido firmado desde el 6 de abril de 1914. Sin embargo la indemnización de 25 millones de dólares contemplada en él no pudo hacerse efectiva hasta después de la abolición del decreto 1255 de 1919 que disponía la nacionalización de todo el subsuelo patrio, abolición que fue exi-

gida por el gobierno norteamericano por presión de las grandes compañías petroleras.

Nace entonces el primer estatuto sobre petróleos: la ley 120 de 1919. En ella el área máxima de las concesiones se fijaba en 5.000 Has. Las regalías para la nación se establecían en un 10o/o sobre el producto bruto para las explotaciones comprometidas entre el mar y los 199 kms., en 6o/o para las situadas a una distancia entre 200 y 399 kms. del mar, y en 4o/o para las situadas a más de 400 kms. Además se tasaba el arriendo (o canon superficial) de 10 centavos/Ha para el primer año, 20 centavos para el segundo, 50 para el tercero y 1 peso para el cuarto y siguientes. El plazo de las concesiones era de 20 años, al cabo de los cuales revertían totalmente al Estado (principio de la "reversión total").

Más tarde, durante la presidencia de Pedro Nel Ospina, se dictó la Ley 72 de 1925, donde aparece el principio de "reversión de la reversión", que consiste en establecer salvedades a la reversión total. Por las leyes anteriores, al terminarse el plazo de la concesión y efectuarse la reversión, toda la maquinaria e instalaciones pasaban a propiedad del Estado. Por la nueva ley se establece que la Nación sólo adquiere "las mejoras que no puedan trasladarse a otro lugar". En tal forma solo se recuperarán pozos agotados y maquinaria deteriorada.

Bajo la presidencia de Abadía Méndez, José Antonio Montalvo obtuvo la Ley 84 de 1927 que nunca tuvo aplicación. Esta ley suspendía todas las propuestas y contratos existentes hasta tanto no se expidiera una nueva ley de petróleos; autorizaba al gobierno para establecer refinerías y construir oleoductos; elevaba los porcentajes de regalías a favor del Estado a 16o/o para los yacimientos situados entre la orilla del mar y una distancia de 199 kms., a 12o/o para

los situados a una distancia entre 200 y 399 kms. y a 8o/o para los situados a más de 400 kms.

Con la subida de Olaya Herrera viene un nuevo retroceso. La ley 37 de 1931 rebajó los porcentajes de regalías, que ahora irían del 11o/o para los yacimientos más cercanos a las costa hasta el 2o/o para los más alejados; suprimió el derecho de la nación a vetar la instalación de refinerías; aumentó a 100.000 el área máxima de las concesiones y a 30 años el plazo de retorno a la nación. Un proyecto de ley presentado por Montalvo, en el que se imponía a las compañías extranjeras la obligación de poner en venta el 20o/o de sus acciones fue rechazado por el Congreso de la República.

Durante la misma presidencia de Olaya Herrera el Congreso aprobó el contrato Chauv-Folson (Folson actuaba como representante de la Colpet y de la South American Gulf Oil Co.). En este contrato se devolvía a los millonarios Mellon y Morgan y a la familia Barco la concesión Barco, que estaba caduca desde 1926, se prolongaba el tiempo de duración de la concesión a 50 años y se aumentaba el área de la explotación a 400.000 Has. Todo ello en contra de la citada Ley 37. Por otra parte la Colpet podía construir el oleoducto y tenerlo como propiedad privada. Fue tal el tráfico de influencias por parte de Mellon, quien era por entonces Secretario del Tesoro, que el millonario se vio obligado a abandonar el gobierno. Sin embargo en Colombia Olaya Herrera quedó protegido de toda complicidad.

Con López Pumarejo se expide la Ley 150 de 1936. Esta ratifica la doble propiedad del subsuelo: 1) en los terrenos con títulos anteriores a 1873 se considera que el petróleo es de propiedad particular; 2) en los terrenos de propiedad de la nación o con títulos particulares posteriores a 1873 se considera que el petróleo es de propiedad de la nación. En esta

misma ley se disminuyen los porcentajes de participación del Estado, desde 10/o para los yacimientos situados más allá de los 400 Kms. hasta el 70/o para los más próximos a la costa. Se eximen totalmente de regalías los crudos que se refinan dentro del país para el consumo interno y durante los primeros cinco años los que se refinan con destino a la exportación.

Bajo el Estado de Sitio, cuando los decretos tienen fuerza de ley, el gobierno de Mariano Ospina Pérez dicta en sus comienzos el Decreto 805 de 1947, mediante el cual las compañías petroleras no solo tienen acceso a la explotación del subsuelo, sino también al usufructo de la superficie: "utilizar en provecho de la empresa las aguas, piedras, maderas existentes en los terrenos baldíos incultos y destinar estos para hacer potreros o plantaciones agrícolas". Más tarde se expidió el decreto 10 de 1950, en el cual se concede un subsidio en base a las inversiones hechas para efectos de exploración. Este decreto contiene, además, la cláusula de la deducción por agotamiento: "Para hacer el cómputo o determinar la renta líquida producida por concepto de explotaciones de petróleo en el país, se deducirá de la renta bruta lo correspondiente al agotamiento o consunción del yacimiento que se explota". Es el mismo principio de las amortizaciones permitidas para renovación de maquinaria y equipo. Como lo comenta muy bien Jorge Villegas: "La nación, en vez de recibir subsidio, resulta subsidiando a las compañías norteamericanas por la explotación del petróleo del ESTADO" (1).

Durante la presidencia de Laureano Gómez aparece el decreto legislativo 3419 de 1950. Dicho decreto hacía realidad algo que las multinacionales petroleras habían estado buscan-

(1) J. Villegas, *Petróleo Colombiano ganancia Gringa*, Bogotá, *El Tigre de Papel*, 1968, pág. 101.

do en Colombia desde hacía tiempo: convertir al país en zona de reserva. "Constituirán áreas de reserva nacionales las zonas de concesión de petróleos en explotación que re-
vierten al Estado en virtud de contratos preexistentes".

El General Rojas Pinilla expidió el Decreto Ley 2130 de 1956. Por él se suprimió el pago del arrendamiento anual (canon superficial) para las explotaciones situadas en la zona oriental, se fijó la cantidad de petróleo crudo que recibe la Nación por concepto de regalías en el 30/o en la zona oriental, se disminuyó el impuesto sobre oleoducto a la mitad (del 4 al 20/o), y se conservó la exención por agotamiento.

Durante el gobierno de la Junta Militar, en 1957, se da el decreto legislativo 394, mediante el cual "se podrá permitir que las empresas explotadoras de oleoductos reciban parte de sus tarifas en dólares". La empresa estatal Ecopetrol deberá hacer ese pago.

Con Lleras Camargo se promulgó la Ley 10 de 1961, en la cual se reajustaron los valores de los arrendamientos anuales (cánones superficiales). Esta medida tendía a aminorar la política de país-reserva, objetivo fundamental de las compañías, obligándolas a devolver las grandes zonas de concesión al tornarse alto el canon de arrendamiento. Pero las compañías han eludido este escollo traspasando las concesiones de una filial a otra, con lo que mantienen el arrendamiento a bajo costo, porque el impuesto es progresivo (0.2 de dólar por hectárea por año para el primer año y 3 dólares por hectárea del quinto año en adelante).

En la misma Ley 10 del 61 se unificaron las regalías en 14.5 por ciento para la zona occidental, en 11.50/o para la oriental y en 70/o para las explotaciones iniciadas antes de 1970. Anteriormente, como hemos venido anotando, se cobraba de acuerdo a la distancia del mar.

Finalmente, tenemos la Ley 20 de 1969, por medio de la cual se declara de utilidad pública y de interés social al industria minera en todas sus ramas, y el decreto 2310 de 1974: "La exploración y explotación de hidrocarburos de propiedad nacional estará a cargo de Ecopetrol, la cual podrá llevar a efecto dichas actividades directamente o por medio de contratos de asociación, operación de servicios o de cualquier otra naturaleza, distintas de concesión, celebrados con personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras" ... La participación de Ecopetrol en los contratos será del 50o/o.

Con estas disposiciones se frena un poco la tendencia de toda la legislación anterior a ir favoreciendo cada vez más a las compañías multinacionales en la explotación del petróleo. Pero ese freno solo llega cuando el 85o/o del potencial petrolífero colombiano (28 de los 33 millones de Has.) pertenece a esas compañías, que las conservan como gran zona de reserva.

b) La Legislación sobre el oro y el platino

Sobre la explotación del oro y del platino solo existe una legislación arcaica. En el Código de Minas, Art. 164, dice: "El pago del impuesto de que habla este capítulo es el único que se necesita para conservar el derecho de una mina que se ha adquirido legalmente y de la cual se tiene el título correspondiente ...". Veamos en que consisten estos impuestos:

a) En las minas adjudicables, percibe el Gobierno el impuesto de estaca, consistente en \$5,00 anuales por cada pertenencia o en \$20 por cada 10 Kms.2 en las riberas y cauces de los ríos no navegables; ambos impuestos son de carácter anual. Hay otros impuestos por concepto de timbre, así:

para la tramitación de avisos o denuncias \$50,00; para las actas de la diligencia de posesión \$100,00 y \$50,00 por cada pertenencia en la titulación cuando se trata de minas de ve-
ta, y de \$1.000 cuando se trata de minas de aluvión.

En vista de tan bajos costos o gravámenes, los propietarios de minas se precipitaron a afectar los pagos anticipados que consolidaban a perpetuidad su derecho absoluto sobre dichas minas.

b) En el caso de estas minas redimidas a perpetuidad, la nación no obtiene beneficio alguno, a excepción del impuesto de producción denominado de oro físico y el llamado impuesto predial.

c) En las minas contratables, el Estado recibe una participación sobre el producto bruto explotado, en especie, en moneda colombiana o en dólares, a su elección. Teniendo en cuenta el tenor del mineral por metro cúbico, de acuerdo con la escala que va del 2 al 8o/o. Además, el llamado impuesto de oro físico que pagan los productores a razón de \$2,50 por cada onza troy.

Para el caso del platino, de acuerdo al Art. 62 del decreto 805 de 1947, se dispone que se aplique el mismo porcentaje señalado para el oro. Por lo tanto se liquida de acuerdo al tenor por metro cúbico. Como casi siempre el tenor del platino es mayor que el del oro, la percepción es desfavorable para la nación.

Apoyándose en la anterior legislación, la International Mining Corporation, a través de su subsidiaria Choco Pacific, ha extraído del suelo patrio, en 60 años de explotación, unos 700 millones de pesos en platino y 650 millones en oro.

Hoy en día, cuando ya las empresas no son extranjeras y han quedado agotadas las minas, el Gobierno sube el impuesto sobre el platino en una proporción de 1.500 o/o.

c) Conclusión: una legislación al servicio del Capitalismo Internacional

Del recuento anterior podemos sacar en claro que la legislación colombiana sobre petróleo, oro y platino ha estado encaminada a favorecer progresivamente al capital extranjero, a servir a los intereses de las compañías multinacionales que explotan nuestras riquezas minerales. Cómo entender esta política absurda desde el punto de vista de los intereses nacionales? La única explicación está en el hecho de la alianza que existe entre el capital extranjero y el capital nacional, entre la gran burguesía capitalista mundial y la oligarquía colombiana.

Según Gramsci, una clase para mantener su hegemonía en determinado bloque histórico necesita de la alianza con otros sectores de clase, denominados "auxiliares". El Estado desempeña el papel de organización hegemónica que a través de la unión armónica entre ejecutivo y legislativo, controla el poder político y a la vez incorpora los intereses de las clases "auxiliares". Cuando se trata de una Nación-Estado dependiente, como Colombia, se necesita la legitimación del ejercicio del poder con la manpara de leyes promulgadas "constitucionalmente"; y a la vez, para el mantenimiento de la superestructura política, se necesita todo un flujo económico que es suministrado por la metrópoli.

Para el caso de la explotación de nuestro petróleo, primero se dictan las leyes en Wall Street y luego se infiltran en nuestra Nación a través de quienes detentan el poder económico y político. Los documentos recogidos por A. Sandoval Men-

doza y José del Carmen Gómez (1) y los ejemplos descritos anteriormente son una demostración de ese juego político que se efectúa a tres niveles: Control internacional del Monopolio Petrolero-Gobierno Colombiano-leyes sobre explotación de hidrocarburos.

La última legislación sobre contratos de asociación fue una fórmula magistral que en últimas elimina para las compañías extranjeras los riesgos de exploración, pues Ecopetrol "contribuye a la negociación con un área petrolífera o potencialmente petrolífera, que le ha sido aportada mediante decreto por el gobierno Nacional y sobre la cual ha realizado directamente o mediante contratos, estudios de geología y en algunos casos, estudios específicos de sismografía, gravimetría, etc, y se estipula el pago del 40 o/o de lo extraído al precio internacional. El barril que antes se pagaba a un promedio de U.S. \$ 2.25, ahora se pagará a U.S. \$14.25. Como una señal de la fervorosa recepción a tal decreto, desde su promulgación en 1974 hasta principios del 76 se habían iniciado ya 19 contratos de asociación"(2).

La situación es muy parecida con respecto a las demás áreas económicas. La historia de nuestros "planes de desarrollo" es una comprobación de ello. En su origen, el Banco Mundial determina las políticas que deben seguirse para el desarrollo del Tercer Mundo o de la América Latina y condiciona sus préstamos al seguimiento de las pautas que conduzcan al objetivo señalado.

Las políticas concretas a seguir se racionalizan por técnicos y especialistas encargados de las distintas secciones del Banco: la División financiera, la sección de Comercio y Pago, el

(1) A. Sandoval, *El Imperio de la Standard Oil*. Bogotá, Colombia Nueva, 1963.

(2) R. Mosquera, *Crisis Petrolera y Nacionalización del Petróleo*. Bogotá, Cinep, 1977, p. 9.

Departamento de relaciones cambiarias, el de análisis económico, etc. Como dato curioso vale la pena anotar que nuestro antiguo Ministro de Agricultura Enrique Peñalosa, participante en un sonado caso de negociado bajo la presidencia de Carlos Lleras, es el encargado del Departamento del "Habitat".

Las políticas aprobadas son comunicadas por intermedio de los gobernadores del Banco y divulgadas por la **Revista Finanzas y Desarrollo**, órgano informativo del F.M.I. y del B.I.R.F. Luego los tecnócratas nacionales, adscritos a las instituciones del Estado, son encargados de elaborar los proyectos y los planes económicos. Ellos reciben las directices, racionalmente sustentadas por la tecnocracia internacional y conversadas a alto nivel entre representantes del Banco y delegados del gobierno Nacional. Tan pronto queda elaborado el proyecto, pasa a los estamentos legislativos y recibe de ellos la sanción correspondiente.

9. LAS MULTINACIONALES EN EL SECTOR MANUFACTURERO COLOMBIANO

9.1. Las Multinacionales con mayor producción en Colombia

Un primer dato interesante para el conocimiento de las multinacionales en el país es el referente al valor de su producción en Colombia. El cuadro No. 3 presenta la lista de las Empresas Extranjeras o mixtas que figuran entre las 100 empresas manufactureras con mayor valor de producción en el país. Se consideran como empresas extranjeras aquellas en las que el capital extranjero posee más del 51 o/o de las acciones, y como mixtas aquellas en que ese capital posee entre el 20 y el 50 o/o de las acciones. Hemos recogido la evolución de su participación extranjera desde 1967 hasta 1975. El cuadro muestra además el valor de sus ventas para los años 1974 y 1975.

CUADRO No. 3

EMPRESAS EXTRANJERAS SITUADAS ENTRE LAS
100 MAYORES POR EL VALOR DE SU PRODUCCION

EMPRESAS	PARTICIPACION EXTRANJERA				VENTAS	
	Porcentaje sobre				(en millones)	
	Número de Acciones					
1967	1970	1972	1975	1974	1975	
Carton de Colombia	70	71	71	67	1.988,1	2.297,8
Intercol	100	100	100	100	1.170,4	
Celanese	72	73		55,6	1.312,9	1.539,2
Propal	100	100	100	100	1.084,0	1.167,3
Uniroyal - Croydon	98	98	98	99	944,5	1.149,6
Cicolac e Inpa	100	100	100	100	1.035,0	1.169,4
Peldar	58	58	58	66	809,6	873,6

Abocol	53	53		17(1)	949,6	774,9
Icollantas	49	70	60	100(2)	731,5	611,8
Good Year	100	100	100	100	472,5	
Colgate Palmolive	100	100	100	100	846,1	1.365,9
Chrysler	100	100		77	2.057,6	3.012,3
Enka de Colombia	40	35	51	43	900,9	1.156,4
Unión Carbide	100	100	100	100	620,8	826,9
Eternit de Colombia	57	49		47	386,3	474,8
Pantex	47	50	50	Nacional	549,2	de fabricato
Fagrade	100	90	80,6	"	480,0	
Purina	99	99	99	100	1.024,6	1.260,0
Incope Fonoton Philips	100	100	100	100	989,0	
Pintuco	99	99	99	100	450,0	490,0
Maizena	100	100	100	100	444,1	
Aluminio de Colombia	51,2	51,2	51,2			
Hilanderías Medellín	58	58	72	99	237,0	162,5
Squibb	100	100	100	100	172,9	211,8
Quaker	100	100	100	100	241,9	
Texmeralda	50	50	50	50	88,8	de fabricato
Cogra	50	50	98	100(3)	380,6	407,0
Conservas California	100	66		64	119,5	174,4
Everfit	27	22	22	Nacional	202,9	286,5
La Garantía	68	68	68	81	315,6	377,6
Ceat General	100	100	100	100	167,4	420,3
Merck Sharp	100	100	100	100	119,5	266,7
Sydney Ross	100	100	100	100	147,3	161,6
Abbot	100	100	100	100	124,6	
Rhinco	100	100	100	100	218,0	434,1
Hoechts Colombiana	100	100	100	100	516,8	

FUENTES: Superintendencia de Sociedades Anónimas
Apuntes Inéditos de Alberto Villate
La Bolsa de Bogotá

(1) ABOCOL = Se nacionalizó, pero el 44 o/o le pertenece a la Financiera Colombiana y ésta tiene el 40.5 o/o de capital extranjero. En consecuencia el 17 por ciento no es Nacional. Además, el 56 o/o pertenece a la familia extranjera Steiner.

(2) ICOLLANTAS pasó a manos del grupo Mazuera en 1977.

(3) COGRA = En el último período de 1.972 a 1.975 pasó de ser propiedad de una Empresa Holandesa a pertenecer a extranjeros particulares.

Hemos tomado los años 1967, 1970, 1972 y 1975 con el fin de poder analizar las fluctuaciones de la participación extranjera en estas empresas a lo largo de tres períodos presidenciales: Leras Restrepo (1968-1970), Pastrana (1970-1974) y López (1974-1978).

Como visión global, durante estos 9 años las empresas muestran una tendencia a estabilizar el porcentaje de participación extranjera o elevarlo. Las únicas excepciones son Abo-col, Pantex, Fagrove e Icollantas, que pasaron a manos colombianas. Pero como contrapartida el capital extranjero pasó a controlar a Nylon Colombiana en un 70,2 o/o, a Química Internacional en un 95 o/o y a Gas Natural de Colombia. Muy significativo como ejemplo de expansión disimulada del capital foráneo es el caso de Eternit Colombia: si bien su porcentaje de participación extranjera disminuyó en 10 puntos, en estos años pasó a controlar a Eternit Atlántico y Eternit Pacífico, entró a poseer el 24 o/o de las acciones de Cementos Boyacá (\$37 millones), el 23 o/o de las de Pavco (\$98 millones), el 11,7 o/o de las de Industrias Metalúrgicas Apolo (\$8,6 millones) y la mayoría de las de Minera Las Brisas (\$20,1 millones) (1). Es importante anotar que las empresas "mixtas" no alcanzan a ser el 10 o/o de las listadas.

9.2. Ventas de las Multinacionales que operan en el país

El indicativo del valor de las ventas es muy valioso para las empresas multinacionales. La National Industrial Conference Board (NICB) efectuó una encuesta a ejecutivos de las 100 principales empresas industriales norteamericanas sobre criterios de inversión en el extranjero. Una conclusión importante se pudo sacar de dicha encuesta: "La estrategia de mercado era dominante en las decisiones de inversión". A propósito, comenta Ch. Tugenhat: "La actitud de los ejecu-

(1) Datos de la Superintendencia de Sociedades Anónimas.

tivos entrevistados en esta encuesta queda reflejada en esta frase: 'Si un proyecto es bueno siempre encontramos el modo de financiarlo'. Cuando se les preguntó qué significaba "bueno", sus respuestas aludían invariablemente a las oportunidades del mercado más que a las tasas de rendimiento previstas. Es más, un alto ejecutivo de una importante, pero anónima empresa norteamericana de productos de consumo, dijo: Si podemos prever un cierto nivel de ventas, no vacilaremos en invertir, porque nuestro beneficio justificará cualquier cantidad de inversión. Resumiendo, el objetivo de la mayoría de las 100 empresas incluidas en el estudio de la NICB no era ganar más, sino vender más"(1).

Por eso, a la información sobre las ventas de las compañías de mayor producción contenida en las dos últimas columnas del Cuadro No. 3, añadimos una lista de las empresas extranjeras y mixtas con ventas superiores a los 100 millones de pesos en 1974.

CUADRO No. 4

EMPRESAS EXTRANJERAS Y MIXTAS CON VENTAS SUPERIORES A \$ 100.000.000 en 1974

(No incluidas en la lista de las 100 empresas mayores según el valor de la producción del cuadro No. 3)

EMPRESA	Año de Constitución	Participación extranjera o/o	Ventas millones de pesos
Sofasa	1969	50,0	1.602,0
Monomeros Colombo Venezolanos	1967	44,1	1.464,0
General Electric	1927	100,0	765,0
Siemens	1954	100,0	562,3
Cia. Colombiana de Automotores	1973	20,0	526,8

(1) Tugendhat, Ch., Las Empresas Multinacionales, Madrid: Alianza, 1973, p.215.

I.B.M.	1941	100,0	524,5
Basf	1956	100,0	450,0
Hojalata y Laminados (Holasa)	1968	49,0	441,0
Proficol	1961	100,0(1)	427,7
Polímeros Colombianos	1964	49,0	418,3
Bayer de Colombia	1957	94,1	406,9
Fábrica de Hilazas Vanylon	1958	49,0	359,0
Cyanamid	1958	100,0	313,8
Sinteticos, S.A.	1956	100,0	302,0
Petroquímica Colombiana		91,0	289,0
Forjas de Colombia		45,3	282,0
Mercantil Pepalfa	1936	91,5	280,8
Singer	1909	100,0	266,3
Gillette	1959	100,0	263,0
Schering Colombiana		100,0	250,6
Facomec	1958	100,0	242,0
C.I.B.A.	1958	100,0	
Acesco	1970	49,0	221,1
Inarca	1970	85,0	215,0
Dow Chemical	1963	100,0	211,2
Hilos Cadena	1952	100,0	206,9
Shellmar	1947	100,0	206,0
Consorcio Metalúrgico Nal. Colmena	1957	77,0	198,2
Organización Farmacéutica Americana	1951	100,0	197,7
Productos Roche	1957	100,0	195,1
Cementos Boyacá	1955	60,0	194,6
Panam	1963	100,0	189,4
Calox	1960	100,0	180,0
Pavco		76,4	168,1
Armco de Colombia		95,0	147,7
Lacteos Colombianos (Lacol)	1969	84,3	155,4
Olivetti	1963	100,0	152,0
Crown Litometal	1966	100,0	146,8
Textiles Modernos	1954	48,3	139,1
Colombit	1965	36,0	138,1
Dupont	1963	100,0	128,0
Cabot	1964	100,0	118,0
Maderas y Chapas de Nariño	1962	100,0	117,6
Fano	1931	85,0	112,7
Kimberley Colombiana	1968	50,0	103,0
Owens Corning Fiberglass	1951	100,0	102,3
Le Petit	1967	100,0	102,0
Monark		99,0	101,2
Aceros Especiales	1963	100,0	100,0

(1) Familia Steiner.

Con respecto a los datos del Cuadro No. 3 es interesante destacar que las ventas que pasaron de los 1.000 millones en 1975 corresponden todas a empresas totalmente extranjeras.

Las grandes Multinacionales que encabezan la lista del Cuadro No. 4, Renault, General Electric, Siemens, Fiat, I.B.M., son ensambladoras, lo mismo que la Singer y Olivetti, que aprovechan nuestra mano de obra barata. Algunas, como la Renault y la Fiat, se han asociado al capital nacional para conformar SOFASA y la C.C.A. En esta forma no solo se benefician de la fuerza de trabajo mal remunerada, sino también de las facilidades de poder ocultar grandes ganancias por los mecanismos de la "sobre-facturación". La Oficina de Control de Cambios, en 2 ocasiones le ha impuesto a SOFASA fuertes multas por haber abusado de ese mecanismo.

Por su parte, la General Electric ha construído casi todas las plantas eléctricas del país. Antes de 1930 ya había construído 27. Hoy, camuflada bajo el nombre de otras compañías, sigue efectuando ese tipo de contratos. Además, se dedica a la producción y comercialización de electrodomésticos y al ensamblaje de Caterpillar.

BASF, BAYER, CYANAMID, DOW CHEMICAL, están dedicadas a la producción y comercialización de productos químicos; se vincularon al país después de la II guerra mundial y han procurado ir expandiendo su escala de planta. Actualmente cuentan con un amplio mercado externo; la "Dow", en sólo herbicidas, llegó a exportar en 1974 unos 5 millones de dólares, y "Cyanamid", 1.034.000 dólares en melamina.

La modalidad de las empresas "mixtas" ha sido propiciada por el IFI, especialmente en la rama de la química. Esta mo-

alidad recibe grandes ventajas en el mercado del Pacto Andino; los "Monomeros Colombo Venezolanos" llegaron a exportar \$49 millones a los países socios en 1974. Sin embargo, esta forma "mixta" de participación sólo es el 20o/o del total de las empresas del cuadro No. 4.

9.3. Evolución de la participación extranjera entre 1967 y 1975

Los datos referentes a las multinacionales individuales se pueden complementar con cifras de tipo más global sobre la participación del capital extranjero y la inversión foránea en los diversos sectores de la industria manufacturera colombiana. Para este efecto presentamos los Cuadros 5, 6 y 7 sobre participación extranjera (en todos los sectores de la economía), inversión bruta e índice de crecimiento de la inversión extranjera, respectivamente (véanse cuadros páginas siguientes).

El análisis de los cuadros 5, 6 y 7 nos lleva a una primera conclusión de gran interés: la participación extranjera ha aumentado entre 1967 y 1975 en todos los renglones de la industria manufacturera, sin excepción ninguna; el aumento ha sido continuo a lo largo del período considerado (cuadro No. 5).

El renglón que más aumentó su porcentaje de participación extranjera fue el de fabricación de papel y productos de imprenta y editoriales (cuadros 5 y 6). La industria del papel se concentró en manos del capital extranjero entre 1967 y 1970 con la creación de Propal y Cartón de Colombia, principalmente.

Le sigue en importancia la industria maderera que durante el mismo período no solo aumenta considerablemente la participación proporcional del capital extranjero o su consoli-

C U A D R O N o. 5

PARTICIPACION EXTRANJERA (1)

(Clasificación de acuerdo a las actividades económicas)

SECTOR	1967	1970	1971	1972	1973	1974	1975
AGRICULTURA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	28.60	38.27	38.27	51.27	59.30	61.72	64.30
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	12.38	49.38	61.88	74.38	86.88	89.08	90.09
INDUSTRIAS MANU- FACTURERAS	51.00	60.57	62.43	63.55	63.60	66.26	67.39
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	72.61	75.56	76.25	78.50	78.41	78.86	80.38
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	38.58	39.04	41.31	41.53	46.99	55.68	55.68
Industria de la madera y productos de la madera incluidos muebles	23.61	52.27	52.27	53.29	53.29	53.05	53.05
Fabricación de papel y productos de papel; im- prentas y editoriales	36.87	68.25	68.25	69.10	70.69	72.86	73.88
Fabricación de sustancias químicas y productos quí- micos derivados del petró- leo y del carbón de caucho y plásticos	74.25	79.26	83.33	83.68	83.75	84.79	84.26
Fabricación de productos minerales no metálicos, ex- ceptuando los derivados del petróleo y del carbón	43.10	46.17	48.44	48.44	47.78	46.81	54.21
Industrias metálicas básicas	46.23	47.83	51.12	50.98	50.98	53.63	53.63
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	49.94	60.17	64.35	68.36	62.42	72.59	73.36
Otras industrias manufac- tureras	73.81	76.57	76.54	78.10	78.10	78.10	78.10

Continúa

	1967	1970	1971	1972	1973	1974	1975
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	9.06	59.06	59.06	26.57	26.57	26.57	26.57
CONSTRUCCION	31.58	61.58	72.10	77.37	82.63	97.50	97.50
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR, RESTAURANTES Y HOTELES	29.34	64.75	66.97	73.36	74.75	65.34	76.60
Comercio al por mayor	49.90	66.67	73.71	74.86	78.55	48.05	81.82
Comercio al por menor	38.13	51.29	53.26	58.78	59.26	61.53	61.53
Restaurantes y hoteles	—	76.28	73.95	86.45	86.45	86.45	86.45
TRANSPORTES, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	45.48	81.19	81.25	81.25	81.25	80.53	80.80
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	58.59	75.06	76.45	77.53	78.19	79.87	84.04
Establecimientos financieros	52.81	61.58	63.81	66.54	67.82	68.17	71.14
Seguros	74.64	87.55	87.55	89.07	90.85	90.85	90.85
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	48.33	75.96	78.00	76.97	75.90	80.60	90.14
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	25.68	59.02	61.79	65.96	65.96	71.55	72.44
ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS	75.00	75.00	87.50	100.0	100.0	100.0	100.0

(1) Promedio: Se toman en consideración tanto el Capital como el capital superávit o reinversión y la inversión neta.

FUENTE: Banco de la República (Diciembre/76).

NOTA: En el cuadro siguiente (No. 6) las inversiones se dan en miles de dólares.

CUADRO No. 6

INVERSIONES BRUTA POR SECTORES
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Hasta 1967	1967-70	1970-75	1967-75
Productos alimenticios, bebidas, tabaco	29.202	1.058	8.753	9.811
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	17.582	2.242	7.455	9.697
Industrias de la madera y productos de la madera incluidos muebles	1.083	3.572	994	4.566
Fabricación de papel y productos de papel; imprenta y editoriales	39.830	2.094	3.275	5.369
Fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos	138.921	24.987	35.317	60.304
Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuados los derivados del petróleo y del carbón	21.991	1.672	5.653	7.325
Industrias metálicas básicas	7.983	6	1.970	1.976
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	48.421	4.957	15.109	20.066

FUENTE: Banco de la República, Informe Anual del Gerente.

CUADRO No. 7

INDICES DE CRECIMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SECTORES (o/o)

	1967-70	1970-75	1967-75
Productos alimenticios, bebidas, tabaco	3.6	28.9	33.6
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	12.7	37.6	55.1
Industria de la madera y productos de la madera incluidos muebles	329.8	21.3	421.0
Fabricación de papel y productos de papel; imprenta y editoriales	5.3	7.8	13.4
Fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos	18.0	21.5	43.4
Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuados los derivados del petróleo y del carbón	7.6	23.8	33.3
Industrias metálicas básicas	0.1	24.6	24.7
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	10.2	28.3	41.4

FUENTE: Banco de la República, Informe del Gerente.

La industria de la madera desarrolla casi todo su aumento de capital en el período 1967-70. Los textiles que le siguen en tasa de expansión del capital, la efectúan en gran parte después del 70. La industria química, que sigue en importancia, es muy pareja a lo largo de todo el período del 67 al 75; y los productos metálicos, maquinaria y equipo, que siguen a continuación, tienen un aumento constante del 67 al 75. En valores absolutos, la mayor inversión del 67 al 75 la produjo la rama de la química (60.3 millones de dólares), seguida por los productos metálicos (20 millones de dólares).

ción, sino también la expansión del monto de inversión, principalmente por la fundación de Maderas y Chapas de Nariño, de la POTLASH FOREST (Cuadros 5 y 7).

En tercer lugar está la industria metalmeccánica (productos metálicos, maquinaria y equipo) que efectúa su mayor aumento de participación extranjera entre 1970 y 1974. Si se toman las cifras absolutas, la industria metalmeccánica aparece junto con la química como las agrupaciones que captaron más inversión extranjera en el período en cuestión (Cuadros 5 y 6).

El otro ramo que presenta un aumento considerable de la tasa de participación extranjera es el de los textiles, en el cual el capital extranjero se consolida entre 1970 y 1974.

Así vemos que los gobiernos de Lleras Restrepo y Pastrana se caracterizan por la alta captación de recursos externos y por el afianzamiento de las multinacionales. El proceso comenzó durante el período presidencial del primero, cuando se hizo una gran ampliación del gasto público que pasó a correr por cuenta de los institutos descentralizados, cuya financiación, en su mayor parte, está a cargo de los organismos internacionales. Tal es el caso de instituciones como la C.V.C., Corelca, Incora, etc. Durante el período del segundo las inversiones extranjeras fueron a la industria privada.

9.4. Las Multinacionales en el Proceso de Acumulación Capitalista

Bien conocido de todos es el carácter cíclico del desarrollo del capitalismo. En su proceso de acumulación de capital se suceden los períodos de prosperidad con altas tasas de aumento de la producción, el empleo, los salarios y, sobre todo,

las ganancias, y los de recesión con la caída de la producción, el empleo, los salarios reales y el volumen de las ganancias.

Durante la expansión o prosperidad el aumento de la producción determina en los países industrializados un rápido crecimiento de la demanda de materias primas y otros productos importados, como son las manufacturas intensivas en mano de obra, a las cuales esos países han ido abriendo sus mercados. Ese aumento de la demanda trae consigo la elevación de los precios de estos artículos, con lo que las posibilidades de ganancia para sus productores y exportadores en los países atrasados dependientes crecen sensiblemente.

Pero el auge económico va incubando su propia crisis. El aumento de los costos de materias primas y mano de obra, por una parte, y el crecimiento de la demanda y el apetito de ganancia de los capitalistas, por la otra, determinan un alza de los precios en espiral ascendente, que produce la caída progresiva del poder adquisitivo de los salarios. Esta reduce la demanda de bienes y servicios, caen las ventas y las empresas van viendo acumular sus existencias sin poder salir de ellas en el mercado. Es la recesión que comienza.

Quien tenga posibilidad de seguir de cerca la situación del mercado internacional en cada fase de los ciclos económicos y esté en capacidad de acomodar sus negocios a esa situación obtendrá pingües ganancias en las fases de prosperidad, sin correr mayores riesgos en la recesión. Tal es el caso de las multinacionales que, operando a nivel mundial, conocen de cerca la situación en cada país del planeta, y por tener su producción regada por diferentes naciones pueden estructurarla en cada momento según lo exijan las circunstancias.

El comportamiento de las multinacionales que operan en Colombia ha respondido en los últimos años exactamente a este

planteamiento. La gran bonanza que experimentaron en los tres primeros años de la década del setenta los Estados Unidos, el Japón y los países europeos produjo en ellos una gran demanda de materias primas agrícolas y mineras y de manufacturas intensivas en mano de obra, con la consecuente elevación de sus precios.

En los países dependientes se dió como consecuencia un aumento de la producción y de la exportación de esos artículos, tal como se aprecia en el cuadro No. 8 que presenta las exportaciones colombianas desde 1969 hasta 1975. Aparecen discriminadas las exportaciones distintas del café, ya que es en estas donde principalmente se manifiesta el fenómeno que estamos estudiando.

CUADRO No. 8

EXPORTACIONES COLOMBIANAS 1969-1975

(en millones de dólares, precios FOB)

	TOTAL	DISTINTAS AL CAFE
1969	611.3	210.7
1970	674.22	189.9
1971	653.7	225.5
1972	642.9	378.0
1973	1.198.7	540.3
1974	1.414.0	796.3
1975	1.443.0	762.0

FUENTE: INCOMEX, Comercio Exterior de Colombia, Boletín Mensual.

Como podemos observar, las exportaciones distintas del café suben verticalmente a partir de 1971, con un máximo en 1974. 1974 registra el mayor porcentaje de participación sobre el P.N.B. (15o/o); el promedio de los años 60 fue de 11 por ciento. Lo que importa destacar en este contexto es que la mayor parte de esas exportaciones colombianas provienen de empresas con Inversión Extranjera Directa (IED).

Las multinacionales en Colombia, con planeación centralizada y en base a los estudios minuciosos que tienen sobre nuestras condiciones económicas internas a la luz de la coyuntura mundial, supieron aprovechar el proteccionismo ofrecido por el gobierno colombiano a las exportaciones (CAT, facilidades de crédito) y el aumento de los precios en el mercado internacional y decidieron elevar la producción en el país e incrementar fuertemente las exportaciones.

De paso, en estas circunstancias suben las posibilidades de emplear sus mecanismos de sobrefacturación. Los datos estadísticos son contundentes. El 52.6o/o del valor de las exportaciones del sector manufacturero se efectuaron en estos años por empresas con IED (1). Las empresas con participación extranjera superior al 49o/o exportaron en los años 1969, 1970 y 1971 el 93.27o/o, 21 84.8o/o y el 93.28o/o del total registrado por todas las empresas con inversión extranjera (2). Lo cual nos indica que las empresas con capital extranjero entraron masivamente a exportar en esos años y que aquellas que son mayoritariamente extranjeras exportaron más que el resto.

Los sectores exportadores por orden de importancia son los siguientes:

(1) DANE, Boletín Mensual de Estadística, No. 303, Octubre 1976, p. 111.

(2) Ib., p. 121.

1. Los Textiles, que representan la tercera parte (32,5 o/o) de las exportaciones manufactureras. Un 66 o/o de sus exportaciones corresponden a empresas con IED (1). Ejemplos importantes son Celanese, que tuvo exportaciones por valor de 76,4 millones de pesos en 1974 y de 58,4 millones en 1975 e Hilos Cadena que exportaron 50 millones en el 74.

2. La agrupación de sustancias químicas industriales. Las exportaciones de las empresas con Inversión Extranjera Directa alcanzaron el 89,9 o/o de las exportaciones totales de esta agrupación. En este grupo las empresas 100 o/o extranjeras tienen una gran dinámica de crecimiento, como lo demuestran los siguientes ejemplos, para 1974: la Dow Chemical exportó en herbicidas US \$4.939.000; Rhinco, en fungicidas y desinfectantes, US \$1.126.100, Hoechst, en fungicidas, insecticidas y desinfectantes, US \$ 3.180.270 (2).

3. Alimentos (excluyendo el café). Constituyen el primer renglón manufacturero exportador (27,3 o/o del total)(3). El renglón está conformado básicamente por la exportación de tres productos principales: azúcar (1.385 millones de pesos en 1974), carne de frigorífico (608 millones) y pescado y mariscos. Las empresas con IED, además del azúcar, exportan productos relativamente manufacturados: galletas, conservas, confites (California, La Rosa), que representan el 10 o/o de las exportaciones del grupo.

4. Productos minerales no metálicos: Las empresas con IED (cemento y asbesto-cemento) representan cerca del 60 por ciento de la producción de esta agrupación y sin embargo realizan el 96.7 o/o de las exportaciones nacionales de la misma. Por ejemplo Eternit exportó en 1974, 24,3 millones y en

(1) *Ib.*, p. 111.

(2) DANE, Boletín Mensual Estadística, No. 303, p. 111 e INCOMEX: Registros de Exportación (1974).

(3) DANE, Boletín Mensual de Estadística, No. 303, p. 113.

1975 \$58 millones y Cementos del Caribe \$194 millones en 1974 y \$316 millones en 1975 (1). Luego siguen en importancia los productos metálicos y otros productos químicos (farmacéuticos principalmente).

La Cúspide de la Acumulación

El ciclo ascendente de acumulación llega a su punto máximo en los últimos meses del 74. Para este año, según el DANE, las empresas con I.E.D. obtuvieron el 43,4 o/o de la producción bruta del país y el 44,6 o/o del valor agregado.

Por agrupaciones industriales el valor de la producción bruta de esas empresas con I.E.D. da el siguiente orden:

1. Productos Químicos	29 o/o
2. Productos metalmecánicos	23 o/o
3. Textiles	21 o/o
4. Alimentos	12 o/o
5. Industrias del Papel	8.5 o/o
6. Minerales No-Metálicos	5.4 o/o
7. Industrias de la Madera	0.7 o/o
8. Otras	0.4 o/o
	<hr/>
	100 o/o

Porcentajes sobre valor de la producción total de las empresas con IED.

Las agrupaciones económicas que reúnen a la vez un alto volumen de producción y altas tasas de crecimiento son: En primer lugar la fabricación de sustancias químicas y de produc-

(1) Bolsa de Bogotá, Manual del Mercado Bursátil (1976) p.165 y 115.

tos químicos derivados del petróleo, del carbón y del caucho y plásticos, anotados anteriormente como **productos químicos**, los cuales llegan a una tasa de 54.4 o/o en el período de 1969 al 73; y dentro de ellos las sustancias **químicas industriales** son las más dinámicas con una tasa de 69.1 o/o para el mismo período. Luego tenemos la agrupación económica de productos mecánicos, maquinaria y equipo metalmeccánico con 67.3 o/o para el mismo lapso de tiempo del 69 al 73 y las industrias del Papel con 47.9 o/o para el período considerado (1). Estas agrupaciones representan el mayor soporte de la inversión extranjera; pues reúnen a la vez un considerable Volumen de producción y un gran crecimiento. Los productos alimenticios, bebidas y tabaco, si bien poseen alta producción, tienen escaso crecimiento.

La Crisis

A finales de 1973 llegaba a su término la etapa de prosperidad que hemos descrito. Los años 1974 y 1975 fueron de ciclo bajo. El mercado capitalista internacional tuvo que soportar una de las crisis más duras en lo que va corrido del siglo. Las multinacionales se acomodaron en Colombia a la nueva situación y redujeron considerablemente su producción y sus exportaciones, contribuyendo fuertemente a la caída de la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno que experimentó el país durante 1975. Pero en el proceso del capitalismo cíclico, a la recesión vuelve a suceder la prosperidad, como lo estamos viendo en la actualidad. Los próximos años verán repetirse el mismo desarrollo que hemos presentado para la fase de expansión del 70 al 74.

(1) DANE, Boletín Mensual, No. 301, p. 161.

9.5. Las Ganancias de las Multinacionales Manufactureras

Los estudios existentes sobre las ganancias que obtienen las multinacionales del sector manufacturero en Colombia coinciden en presentar tasas muy superiores a las corrientes en los países industrializados metropolitanos. A modo de ejemplo, un estudio realizado por la Corporación Rand sobre Colombia estima que el rendimiento anual de la inversión de las compañías, tanto extranjeras como colombianas del sector manufacturero moderno, es por lo menos del 30 o/o y en algunos casos del 40 o/o (1). Semejantes tasas son del todo insospechadas para las inversiones que se hacen en Europa y los Estados Unidos.

Los mecanismos que usan las multinacionales en Colombia para elevar sus utilidades son los corrientes a nivel mundial: sobre-facturación, transacciones intra-firmas, patentes, regalías, etc. Es diciente el hecho de que a pesar de todo el esfuerzo hecho para el control de regalías y patentes en el Pacto Andino, nuestro país pagó en 1975, por concepto de regalías y servicios técnicos, US \$17.015.000 y tuvo que girar utilidades por US \$36.706.000 (2).

Los sectores más aptos para efectuar los artificios de la sobre-facturación de los insumos traídos de las casas matrices de las compañías multinacionales y de sobre-cálculo de depreciación de maquinaria, son el de la química, que incluye los productos farmacéuticos y los derivados del carbón, el petróleo y el caucho, y el de la metalmecánica (productos metálicos, maquinaria y equipo). Según el trabajo anteriormente citado, las utilidades obtenidas en 1968 por las compañías extranjeras dedicadas a la producción química en Colombia se presentaban así: (3).

(1) Hunt, S.J. La Evaluación de la Inversión Extranjera en América Latina. Bogotá. Fedesarrollo, 1973, p.6.

(2) Banco de la República. Informe de Gerencia 1975, pp. 145-151.

(3) Hunt, S.J., op. cit., p. 6.

INDUSTRIA	Tasa promedio de sobre-facturación	Utilidades declaradas	Utilidades verdaderas
Farmacéutica	155 o/o	6.7 o/o	79.1 o/o
Caucho	40 o/o	16 o/o	43 o/o
Química	25 o/o		

9.6. Efectos de la presencia de las Multinacionales en la Industria Manufacturera Colombiana

Un estudio realizado por la Oficina de Cambios del Banco de la República en 1975 resume en los siguientes los principales efectos negativos que ha tenido para la Nación la inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana: 1) "Fomenta la creación de monopolios; 2) distorsiona los hábitos de consumo doméstico; 3) dirige la producción a satisfacer las necesidades de las clases de ingresos medios y altos; 4) beneficia la utilización del factor capital, cuando el país posee abundante recurso humano; 5) coadyuva al déficit crónico de la balanza de pagos" (1).

Para ilustrar el influjo monopolizador, el informe hace notar la alta concentración con capital extranjero en la industria del papel y sus derivados, en la industria metalmecánica, alimenticia y de productos químicos. Con respecto a la del papel muestra cómo esta se encuentra monopolizada por dos firmas extranjeras (PROPAL y CARTON DE COLOMBIA), las cuales cubren "más del 67 o/o de los valores de producción, remuneración de factores y utilidad del sector" (2).

(1) El Tiempo, junio 20 de 1975.

(2) Ib.

La distorsión de los hábitos de consumo y la orientación de la producción a satisfacer las necesidades de las clases de ingresos medios y altos son patentes con solo reflexionar sobre lo que es la propaganda a través de los medios de comunicación, radio, TV, prensa, en el país: el 95 o/o de la propaganda está encaminada a imponer a los consumidores bienes suntuarios ajenos a nuestra cultura.

El efecto de beneficiar la utilización de capital y no de trabajo es de suma gravedad, porque incide directamente en el problema del desempleo crónico que padece el país.

Según el DANE el 28 o/o del personal ocupado en la industria manufacturera trabaja en empresas con Inversión Extranjera Directa (1) y produce casi la mitad de la producción nacional. Ese dato nos indica ya que la proporción entre el número de obreros empleados y el valor de la producción es relativamente baja. Lo mismo sucede con la relación entre el empleo generado y el capital invertido: así, por ejemplo, los sectores de la industria química y metalmecánica generaban en 1974 el 43,8 o/o del empleo total, pero el capital invertido en ellas representaba el 50 o/o del capital manufacturero total (y en 1975 llegó al 65 o/o). Estos mismos sectores presentaron entre 1969 y 1973 las siguientes tasas de crecimiento del número de obreros y del valor de su producción, que comparamos a continuación (2):

(1) DANE. Boletín Mensual de Estadística, No. 302, p. 166.

(2) DANE, op.cit., p. 161.

TASAS DE CRECIMIENTO DEL NUMERO DE EMPLEADOS:

1969—1973

Productos químicos (total del sector)	36 o/o
Productos químicos industriales	55 o/o
Productos metálicos (total del sector)	43 o/o

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION

Productos químicos (total del sector)	55 o/o
Productos químicos industriales	69 o/o
Productos metálicos (total del sector)	67 o/o

Es cierto que el crecimiento del número de empleados de los sectores considerados es superior al 7 o/o anual (promedio general de la expansión del empleo durante el período de acumulación del 68 al 74) (1), pero analizando las cifras se ve que la relación “capital/valor de la fuerza de trabajo” aumenta año tras año. Para calcular esta relación se utilizaron, para el capital, los datos de los informes de Gerencia del Banco de la República, y para el valor de la fuerza de trabajo, los datos de personal y los índices de salarios (2). Elaborados los cálculos pertinentes se obtuvieron los siguientes valores de la relación:

1970 : 5.82	}	para los renglones de química y metalmecánica
1972 : 6.05		
1973 ; 6.25		
1974 : 7.79		

(1) Kalmanovitz, Salomón. Auge y Receso del Capitalismo Colombiano, en *Ideología y Sociedad*, No. 16 (enero—marzo de 1976 de 1976), p. 19.

(2) DANE, *Boletín Mensual de Estadística*, No. 302, pp. 165-168.
Kalmanovitz, S., op. cit., p. 31.

Otro indicador importante de la capacidad de generar empleo lo constituye el capital necesario para crear un nuevo puesto de trabajo. Para crear un nuevo empleo en 1969 se requeriría en la pequeña y mediana industria una inversión de \$37.000, y en el total de la industria manufacturera, una inversión entre seis y diez veces mayor, es decir de unos \$350.000. Teniendo en cuenta el aumento del costo de la vida, se podría calcular que estos valores ascendían en 1970 a \$45.000 y \$420.000 respectivamente. En contraste, para crear un nuevo empleo entre 1970 y 1971 en firmas manufactureras con inversión extranjera se requerían \$1,8 millones (1).

9.7. Nacionalización de la Industria Extranjera?

En repetidas ocasiones los periódicos hablan de movimientos hacia la nacionalización de las empresas extranjeras que operan en el país. Prescindiendo del contenido demagógico de no pocas de esas afirmaciones en boca de voceros de los gobiernos nacionales, conviene analizar las cosas muy despacio para saber a ciencia cierta qué hay de cierto y qué de pura farsa en noticias semejantes.

Hay empresas como PROPAL, con activos por valor de 1.365 millones y un patrimonio de 678 millones, que se niegan a toda medida nacionalizadora y dicen olímpicamente: "para nosotros todo o nada". En otras palabras, no aceptan la compra gradual de sus acciones hasta perder el 51o/o.

A otras empresas filiales de grandes multinacionales, donde la composición tecnológica lo permite, la nacionalización

(1) Banco de la República, División de Análisis Económico - Oficina de Cambios. Financiamiento de la Industria manufacturera con inversión extranjera directa". Bogotá, abril 1974.

les resultará un negocio redondo: las transacciones intrafirma permitirán la venta de servicios técnicos y de maquinaria sobrefacturada que, como vimos en la primera parte, acarrean pérdida para el socio colombiano de la firma receptora y ganancia para la multinacional.

Pero hay además muchas posibilidades legales por considerar. Tal fue el caso de la Owens Corning Fiber Glass, con exportaciones anuales de US\$840.794, que con el fin de disfrutar de las ventajas que se le conceden a las empresas mixtas dentro del Pacto Andino, procedió a la siguiente operación con aprobación de Planeación Nacional: por contrato de 30 de julio de 1976 el Presidente de la Junta Directiva, G. William Wilde, de nacionalidad estadounidense, propietario del 19,1o/o de las acciones de la compañía renunció al derecho de repatriar su capital y utilidades, con lo que esas acciones pasaron a ser capital nacional sin cambiar de dueño; la empresa se comprometió a la cesión del 30o/o de las acciones a manos colombianas dentro de cinco años, hasta llegar al 51o/o. Planeación aceptó la operación, a pesar de que el decreto que considera ese capital como capital nacional es muy posterior: del 27 de enero de 1977 (1). Eso sin tener en cuenta que tal decreto no es otra cosa que facilitarles a las multinacionales la nacionalización ficticia en forma legal. Este ejemplo puede servir para valorar justamente las informaciones sobre el proceso de nacionalización de la industria. Teniendo esto en cuenta añadimos en el Anexo 1 a esta parte del trabajo, una información sobre las empresas extranjeras que han firmado convenio de transformación en empresas mixtas con el D.N.P. El Anexo 2 presenta los registros de inversiones extranjeras en Colombia para los años 1967, 1972, 1973, 1974 y 1975.

(1) El Artículo 1o. del Decreto 170 de 1977 dice:
"inversionista nacional: se consideran también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el

ANEXO 1

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION Inversiones Privadas

EMPRESAS QUE HAN FIRMADO CONVENIO DE TRANSFORMACION EN EMPRESAS MIXTAS CON EL D.N.P.

NOMBRE DE LA EMPRESA	UBICACION
1 - COLOMBIANA KIMBERLY, S.A.	Barbosa (Santander)
2 - FLORES ESTRELLA LTDA.	Bogotá
3 - MOTOROLA ELECTRONICA DE COLOMBIA, S.A.	Bogotá
4 - FLORIMEX COLOMBIA, LTDA.	Bogotá
5 - AGA-FANO (Fábrica Nacional de Oxígeno) S.A.	Bogotá
6 - BAYER DE COLOMBIA, S.A.	Bogotá
7 - ESACHEM DE COLOMBIA, S.A.	Bogotá
8 - SABORES Y FRAGANCIAS, S.A.	Bogotá
9 - OWENS CORNING FIBERGLAS COLOMBIA, S.A.	Bogotá
10- DISTRIBUIDORA DOMEQ, LTDA.	Bogotá
11- FABRICA DE ALAMBRES TECNICOS - FADALTEC, S.A.	Bogotá
12- INDUSTRIAS ELECTRICAS SCHREDER Ltda.	Bogotá
13- INSTRUMENTOS MEDICOS ANDINOS Ltda.	Cali
14- LEASING DE COLOMBIA, S.A.	Bogotá
15- LORILLARD TABACO DE COLOMBIA, S.A.	Bogotá
16- NIKE COLOMBIANA, S.A.	Bogotá
17- CIA. INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE POLIMEROS, S.A.	Bogotá
18- PRODUCTOS AGRIPPA, LTDA.	Medellín
19- SIEMENS, S.A.	Bogotá
20- ABITBOL & BIGIO VANYTEX, S.A.	Bogotá
21- YARDLEY OF LONDON COLOMBIANA, S.A.	Medellín

Bogotá, enero 25/77.

país receptor no inferior a un año que renuncien ante el Organismo Nacional competente al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior. En casos justificados, el organismo nacional competente del país receptor podrá exonerar a dichas personas del requisito de residencia ininterrumpida no inferior a un año”.

ANEXO 2

REGISTRO DE INVERSIONES EXTRANJERAS EN COLOMBIA
 Clasificación de acuerdo con actividades económicas
 (Miles de US \$)

SECTORES	1967(1)	1967-72(2)	1973	1974	1975
AGRICULTURA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	4.070	971 (3)	615	300	534
EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	11.759	1.591	1	1.004	574
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	307.651	71.532	6.494	11.524	30.229
Productos alimenticios, bebidas, y tabaco	29.202	4.127 (4)	968	1.403	3.313
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	17.582	4.196 (5)	135	375	4.991
Industrias de la madera y productos de la madera incluidos muebles	1.083	4.566	—	—	—
Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	39.830	2.944	1.096	637	692
Fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón de caucho y plásticos	138.921	36.922	3.283	3.573	16.526
Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón	21.991	2.926	351	3.458	590
Industrias metálicas básicas	7.983	1.311	—	9	656
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	48.421	14.068	608	2.062	3.328
Otras industrias manufactureras	2.638	472	53	7	133
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	779	85	—	—	—
CONSTRUCCION	1.551	535	12	—	1.020

Continúa

COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR, RESTAURANTES Y HOTELES	52.707	7.226 (6)	189	1.961	3.292
Comercio al por mayor	46.454	(7)	82	1.928	3.259
Comercio al por menor	6.253	(7)	—	33	33
Restaurantes y hoteles	—	(7)	107	—	—
TRANSPORTES, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	10.404	893 (8)	—	—	—
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	51.342	27.058 (9)	6.915	7.501	7.612
Establecimientos financieros	42.681	(10)	6.862	7.168	7.581
Seguros	6.214	(10)	28	333	—
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	2.447	(10)	25	—	31
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	141	485	1	—	119
ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS	1.421	664	52	89	32
TOTAL	441.825	111.040	14.279	22.379	43.412

FUENTE: Banco de la República. Informe Anual del Gerente.

(1) Inversión hasta 1967

(2) Inversión de 1967 a 1972

(3) Sin especificar caza, silvicultura y pesca

(4) Sin especificar tabaco.

(5) Sin especificar prendas de vestir e industrias del cuero.

(6) Sin especificar restaurantes y hoteles

(7) No existen las cifras discriminadas

(8) Sin especificar almacenamiento y comunicación

(9) Sin especificar bienes inmuebles ni servicios prestados a las empresas

(10) No existen las cifras discriminadas.

10. LAS MULTINACIONALES EN EL SECTOR FINANCIERO COLOMBIANO

10.1. Bancos

A fines de 1975 se aprobó la Ley 55, que reglamenta la inversión extranjera en el Sector Financiero. De acuerdo con ella "no se admitirá nueva inversión extranjera directa en el sector de Seguros, capitalización, bancos y otros establecimientos de crédito y demás instituciones e intermediarios financieros". Sin embargo, se exceptúan de esta prohibición las inversiones que provengan de países del Grupo Andino, siempre que exista reciprocidad a los capitales colombianos. Por esta misma Ley los bancos extranjeros deberán transformarse en empresas mixtas o sea con el 51 o/o de capital colombiano.

Como "bancos extranjeros" sólo se han reconocido las entidades siguientes: el First National City Bank, (nuevo Banco Internacional), el Bank of America (ahora Banco Colombo-Americano), el Banco Francés Colombiano, El Royal Bank of Canada (nuevo Banco Royal de Colombia), el Banco de Londres y América del Sur (ahora Banco Anglo Colombiano), el Banco Francés e Italiano (nuevo Banco Francés e Italiano de Colombia), el Banco de Brasil (nuevo Banco Real de Colombia).

Pero en realidad la influencia extranjera es mucho mayor. Ya desde 1967 el Chase Manhattan Bank, del grupo Rockefeller, se hizo al 48 o/o de las acciones del Banco del Comercio. Luego en 1970 el First National Bank de Philadelphia, del grupo Morgan, adquirió el 10 o/o del entonces Banco de la Sabana y al transformarse en 1973 en Banco Nacional

ese 10 o/o se transformó de US \$ 56.000 en US \$250.000(1). Para 1971 el Citizens and Southern National Bank, compró el 10 o/o del Banco de Occidente.

El Ministro Rodrigo Botero Montoya en su tercera intervención ante el Senado, en la presentación del proyecto de la Nacionalización de la Banca, afirmaba: "que de un total de Capital pagado de \$1.719 millones, \$ 566,3 millones corresponden a capital extranjero, o sea el 32.94 o/o lo cual equivale a 1/3 del capital pagado de la Banca".

Por su parte las filiales de las multinacionales o empresas mixtas con fuerte capital extranjero mantienen acciones en el sector bancario.

Sears Roebuck de Colombia, con ventas que ascendieron en el ejercicio económico del 75 a \$803,4 millones, tiene una inversión forzosa en el Banco Central Hipotecario \$ 6'343.038, más \$ 804.358 en Cédulas del mismo Banco.

La multinacional CELANESE productora de celofán políester, filamentos Nylon, ácido sulfúrico, sulfato de Sodio entre otros, con activos (en diciembre del 75) de 1.423 millones, posee inversiones en el Banco Central Hipotecario (6.9 millones).

Si analizamos con detención la "Colombianización" de la Banca a través de los siete bancos antes mencionados, encontramos que tal medida reportará, a la larga, las siguientes ventajas al capital extranjero:

1. Un incremento del Capital invertido en el Sector Financiero. El 49 o/o permitido, en ningún caso será menor

(1) Fuente: Superintendencia Bancaria.

que el capital actualmente poseído y al autorizarse un cupo mayor para aceptar la participación nacional se dispondrá de un Capital básico mayor. En efecto, por el Artículo 2 del proyecto aprobado: "Los bancos extranjeros con sucursal establecida en el país, que deseen continuar prestando el servicio público bancario deberán transformarla en empresa mixta, mediante la constitución de un **Nuevo Banco**".

2. Con solo el 49 o/o se puede controlar una institución. Basta que el 51 o/o restante se distribuya entre varios accionistas, como en efecto se ha venido efectuando, en vez de venderlo a uno solo.
3. Se refuerza la alianza del capitalismo nacional con el extranjero. En esta forma se aumenta la tasa de plusvalía que debe extraerse del pueblo colombiano, pues debe sus- traerse mayor ganancia tanto para los pulpos criollos como para los extranjeros.

Entre las siete entidades destinadas a nacionalizarse, el Bank of America del grupo Rockefeller, se convirtió en el Colombo Americano con un capital autorizado de US \$ 142 millones, de los cuales el 20 o/o fue adquirido por Coltejer, Ardi- la Lulle, Familia Caicedo y Rafael Espinosa (el magnate ex- portador de café); dentro de quince años ese 20 o/o debe aumentarse hasta el 51 o/o.

En el Banco Franco Colombiano conserva su participación el Banque Nationale de París con el 40 o/o y el 60 o/o res- tante se reparte entre el Banco de Colombia, Mazuera Ville- gas y otros.

Por su parte el Banco Francés e Italiano tendrá un capital autorizado de \$300 millones del cual suscribirán el 51 o/o el expresidente Carlos Lleras, Rodrigo Lloreda y el grupo fuer-

te azucarero del Valle.

4. Los bancos extranjeros aparecían como sucursales y no como filiales; al obligárseles a efectuar la conversión no podían ir recibiendo gradualmente el capital nacional, pues de hecho no eran en sí “sociedades constituídas” en Colombia. Pero al constituirse en un **Nuevo Banco** pueden aportar los activos o patrimonio que tuvieran en el momento de la constitución del Banco Nacional. Como sabemos la capacidad de captación de depósitos de un Banco es 10 veces el capital pagado, más la reserva legal. Así, si para el año 1975, año de la expedición de la Ley 55, el capital de los 6 bancos ascendía a 500 millones, estos podían captar depósitos hasta por un valor de \$ 5.000 millones (no consideramos la reserva legal para simplificar el ejemplo). Al constituirse en nuevos Bancos han aportado sus activos revaluados; entonces, lo que valía \$500 millones pudo haber pasado fácilmente a \$ 1.500 millones, y por lo tanto esta última suma es la que cuenta como capital pagado; pudiendo ahora captar depósitos hasta por \$ 15.000 millones, suma 3 veces superior a la anterior.

Por lo explicado anteriormente, la Ley lo que ha hecho es precisamente concederles un mayor poder a los bancos extranjeros. Ahora han triplicado fácilmente su capacidad de endeudamiento y por lo tanto su poder financiero.

10.2. Corporaciones Financieras

El Poder de las Corporaciones Financieras

Las Corporaciones Financieras representan la fusión del capital financiero con el industrial, en la etapa que corresponde al capitalismo monopólico. Ellas cumplen la misión de promover, crear y organizar empresas manufactureras, agrí-

colas, mineras, ganaderas, de turismo y construcción, mediante el crédito a mediano y largo plazo. Funcionan como bancos, con la gran ventaja de que no se les exige "encaje bancario".

La forma de captar recursos es a través de la emisión de bonos y acciones, creando por lo tanto capital ficticio, cuya valorización depende de especulaciones en su emisión o circulación en los mercados secundarios de valores. Otro medio lo constituye la adquisición de préstamos del exterior (BIRF, BID, etc.) o internos: FIP (Fondo para Inversiones Privadas), FFI (Fondo Financiero Industrial), FFA (Fondo Financiero Agropecuario), PROEXPO, Fondos estos administrados por el Banco de la República. Además, por la resolución No. 58 de Junio de 1971, la Junta Monetaria creó un Fondo de sustentación en el Banco de la República destinado a dar liquidez a los bonos emitidos por las corporaciones.

En la actualidad existen 23 corporaciones, 17 privadas y 6 oficiales. Sus activos financieros (total de cartera e inversiones) en diciembre de 1975 ascendían, según datos del Banco de la República, a 24.000 millones de pesos (1). El Cuadro No. 9 presenta los datos referentes a su patrimonio, capital e inversiones a finales de 1976, que nos pueden dar una idea de su inmenso poder.

Hoy en día las corporaciones financieras son el más poderoso instrumento de control del proceso de acumulación de capital en el país. Por ser las instituciones encargadas de realizar la fusión del capital industrial con el financiero, mantienen toda una red de control y participación en empresas industriales, que presentamos a continuación para algunas de la más importantes. Así tenemos:

(1) Banco de la República, Informe del Gerente (1975), p. 215.

La Corporación de Occidente tiene inversiones (diciembre de 1976) por \$64.7 millones en las siguientes empresas:

Compañía Forestal del Risaralda.	22.35	o/o
Ladrillera Central	29.1	o/o
Electrónica Nacional	20.8	o/o
Transformadores T.P.L.	49.7	o/o
Pro—Gan (agropecuaria)	50.0	o/o
Ingenio Risaralda.	7.2	o/o
Concasa	6	o/o
Conservas California	10.3	o/o
Conservas La Rosa.	10.3	o/o

La Nacional tiene un total de inversiones de 207.4 millones, (diciembre de 1976), en:

Industrias Extras	17.6	o/o
Consortio de Corporaciones		
Financieras para el Desarrollo Económico.	20.0	o/o
Ecopetrol	11.9	o/o
Cía. Colombiana de Carburo	10.9	o/o
Industrias Metalúrgicas Unidas	71.0	o/o
Ganadera Nacional	42.8	o/o
I.M.P.	33.4	o/o
Sociedad Anónima Colombo-		
Venezolana de Estudios y Promociones.	12.0	o/o
Industrias Metalúrgicas APOLO.	6.4	o/o
Aluminio ALKAN.	11.3	o/o
Manuelita	9.5	o/o
Cía. de Desarrollo de Hoteles y Turismo	7.8	o/o
Enka	8.6	o/o
Conservas California	11.2	o/o
Conservas La Rosa.	11.2	o/o
Conavi.	20.0	o/o

La Corporación del Norte tiene 106 millones invertidos principalmente en:

Vikingos	28.0	o/o
Banco Internacional de Panamá.....	5.0	o/o
Promotora Turística de la Costa Atlántica.....	54.0	o/o
Cía. Hotelera Cartagena de Indias	19.2	o/o
Cía. Colombiana de Kinkler	25.0	o/o
Promotora Turística de Santa Marta	44.5	o/o
Consorcio Pesquero Colombiano.....	12.6	o/o
Astilleros Vikingos	11.0	o/o
Ladrillera el Cerro.....	17.4	o/o

La Corporación Financiera de Caldas tiene \$171 millones invertidos, principalmente en:

Carbonífera de Caldas Ltda.....	53.6	o/o
Colombit S.A.....	17.1	o/o
Derivados del Azufre.....	39.1	o/o
Minera las Brisas S.A.	31.6	o/o
Industria Colombiana de Camisas Ltda.....	99.6	o/o
Tejidos Unica S.A.....	25.1	o/o
Productos Metálicos	95.0	o/o

La Corporación Grancolombiana tenía en Diciembre del 74 las siguientes inversiones:

— Muebles Artecto.....	15.2 millones
— Super Gas.....	1.8 millones
— “Inducom”.....	5.3 millones
Industria la “Harinera”	5.8 millones (1)
Palmeras de la Costa S.A.	23.5 millones

(1) El Capital Pagado de la “Harinera” 73 millones.

CUADRO No. 9

PATRIMONIO, CAPITAL E INVERSIONES DE LAS CORPORACIONES FINANCIERAS

CORPORACION	PATRIMONIO	(miles de pesos)	VARIACION	CAPITAL	INVERSION
	Dic. 31/75	Dic. 31/76	o/o	(miles de \$)	(miles de \$) Dic. 31/76
Transporte	465.404	541.316	18.0	507.128	34.517
Colombiana	340.087	376.728	10.7	172.560	267.877
Valle	277.509	346.658	24.0	199.990	108.699
Nacional	274.934	286.589	4.0	169.561	207.456
Popular	197.766	256.120	29.0	234.234	27.405
Turismo	193.459	193.459	—	179.190	165.949
Cofinagro	167.837	181.422	8.0	133.339	196.448
Caldas	173.876	177.482	2.0	148.128	170.949
Norte	117.937	138.061	12.0	97.371	106.060
Grancolombiana	105.342	130.354	23.0	68.762	127.267
Santander	54.544	93.202	70.0	77.772	28.922
Occidente	59.964	67.258	12.0	55.200	64.737
Cundinamarca	50.007	63.414	26.0	62.498	60.190

Tolima	45.997	50.899	10.0	48.559	28.350
Oriente	29.564	40.363	36.0	36.277	23.454
Cofinatura	22.894	36.612	59.0	35.500	19.823
Aliadas	35.355	36.041	1.6	35.200	12.121
Caribe	33.261	35.140	5.0	22.000	4.108
Andes	31.006	31.732	2.0	30.000	29.250
Agro Industrial	30.000	30.087	0.03	30.000	5
Suramericana	27.529	27.825	1.0	25.000	13.441
Las Américas	— —	26.629	—	27.629	23.504
Agro Financiera	20.000	22.133	10.0	20.000	93
	-----	-----	-----	-----	-----
TOTAL:	2.754.272	3.189.524	15.8	2.415.898	1.720.625
EL IFI	1.664.075	1.787.048	7.4	1.436.275	3.318.132

Fuente: Superintendencia Bancaria.

El Labrador S.A.....	7.5 millones
Palmas Oleaginosas Bucarelli	8.8 millones
Corporación Grancolombiana de Ahorro y Vivienda.	3.7 millones

La Corporación Financiera Colombiana tenía en Diciembre 1974 las siguientes inversiones:

Adela Investment Corp.....	5.7 millones
Financiera Centroamericana de Desarrollo.....	11.0 millones
Abocol	108.0 millones (el 48.1 o/o)
Amocar	7.4 millones (el 3.7 o/o)
Indugan.....	42.2 millones
Celanese	20.6 millones (el 11.0 o/o)
Cia. Colombiana Automotriz (C.C.A.)	8.4 millones (el 6.0 o/o)
Apolo	4.5 millones (el 7.0 o/o)
Hilanderías Fonce.....	5.4 millones (el 10.0 o/o)
Corp. Colombiana de Ahorro y Vivienda.	9.1 millones
Cales y Cementos Tolú Viejo.	4.2 millones (el 8.7 o/o)
Ecopetrol	4.9 millones

El Capital Multinacional en las Corporaciones Financieras

Así como son el instrumento de fusión entre el capital financiero y el industrial, las corporaciones financieras se han convertido en Colombia en el medio más eficaz de la penetración del capital extranjero y de afianzamiento de las multinacionales industriales y financieras en el país.

En primer lugar hay que destacar que las corporaciones reciben una buena parte de sus fondos de créditos de las entidades financieras internacionales oficiales. Hasta la fecha, han

firmado seis empréstitos con el Banco Mundial, los cuales ascienden a US \$ 222,5 millones (1) que representan un 50 por ciento de los activos anteriormente descritos. Además, según el Informe de Gerencia 1975 del Banco de la República, en el período económico 1974—1975 más del 50 o/o del movimiento de los activos corresponde a la evolución de descuentos y préstamos, entre los cuales los obtenidos del BID y el BIRF representan el 22 o/o.

Pero además las multinacionales y las corporaciones financieras privadas del extranjero controlan en buena parte nuestras corporaciones. Citemos algunos ejemplos ilustrativos.

En 1970 el City Bank (First National City Bank) compró el 40 o/o de la corporación financiera de Occidente por la suma de US \$ 12 millones. El mismo First National (hoy Banco Internacional) tiene inversiones relativamente considerables en la Corporación Financiera de Occidente y en la del Tolima.

La ADELA asociada con la C.F.I. y la Manufacturer Hannover Co. posee el 13.5 o/o de la Corporación Financiera Colombiana y el 9.8 o/o de la Corporación del Norte (2). A su vez otros bancos integrantes de la misma ADELA tienen participación en la Corporación Financiera Colombiana, como son el Deutsche Bank A.G., el Dresdner Bank A.G., el Hochtief A.G. (1.3 o/o) y el Industrial Bank of Japan (11.5 o/o) (3). Es interesante el hecho de que las corporaciones deben a su vez retribuir el capital recibido en inversiones en la misma ADELA: La Corporación Financiera Colombiana tiene allí 5.7 millones de pesos, la del Norte 2.8 millones y la de Caldas 1.000 acciones (4).

(1) Arias, F., op. cit., p. 34.

(2) Datos para Diciembre de 1974.

(3) Melo, H. "El Financiamiento del Imperio", en Revista de la Universidad Nacional, No. 9 (Septiembre de 1971).

(4) Datos para 1975.

Baste con estos pocos ejemplos como ilustración particular para apreciar el sentido de los siguientes datos globales sobre el porcentaje de inversión extranjera en las corporaciones financieras colombianas a 31 de diciembre de 1975:

Gran Colombiana	9.95 o/o
Colombiana.....	40.48 o/o
Caldas	19.93 o/o
Caribe	61.18 o/o
Norte.....	40.00 o/o
Occidente	42.11 o/o
Valle	25.44 o/o
Nacional	17.67 o/o

Fuente: Superintendencia Bancaria.

Es importante caer en la cuenta de que las corporaciones mencionadas son precisamente las más poderosas; todas están ubicadas entre las once primeras del país, de acuerdo a su patrimonio. Por otra parte, no se han tenido en cuenta los préstamos que ellas han recibido a través del Banco de la República, que a su vez son resultado de préstamos externos (préstamos del FFA, el FIP, etc.). Además no hay que olvidar que existen bancos con capital extranjero que tienen alta participación en las corporaciones: el Banco de Occidente tiene el 3.6 o/o de la Corporación Financiera del Valle; el del Comercio, el 23 o/o de la del Tolima y el 5 o/o de la de Caldas; el First National controla el 40 o/o de la Corporación Financiera de Desarrollo Agropecuario.

En esta forma las corporaciones financieras se convierten en instrumento de los fondos financieros internacionales, por medio de los cuales el capitalismo mundial pone pie firme sobre la economía nacional, asegurando su control.

A través de sus inversiones en las corporaciones las multinacionales financieras e industriales controlan nuestra industria. Así empresas poderosas como ECOPETROL y ABOCOL que aparecen como nacionales, en realidad son dominadas por el capital internacional. La Empresa ECOPETROL se fundó con un aporte del BID en representación de 12 bancos privados internacionales y con la participación de la Dow Chemical (1); sigue siendo financiada en su mayor parte por préstamos del mismo banco (BID). ABOCOL en más de un 40 o/o le pertenece a la Corporación Financiera Colombiana, la cual, como vimos, tiene una importante participación de capital extranjero.

El control de la industria le imprime a ésta la orientación de las corporaciones internacionales estilo CFI y ADELA. Recordemos que éstas rehuyen la creación de nuevas empresas y se dedican a las grandes inversiones en las empresas existentes en los sectores más dinámicos de nuestra economía, que ofrecen menores riesgos y mayor rentabilidad: principalmente en las industrias química, textil, metalmecánica y de alimentos.

Recientemente el capital multinacional ha pasado, también a través de las corporaciones, a ejercer su influencia sobre el sector de la construcción. En efecto, varias corporaciones nacionales con capital extranjero tienen asociadas o en calidad de propiedad corporaciones de Ahorro y Vivienda: la del Norte tiene a COLPATRIA, la de Occidente a CON-CASA, la Colombiana y la Grancolombiana a las Corporaciones de Ahorro y Vivienda que llevan sus mismos nombres y la Financiera Nacional a CONAVI. Con ellas se da el puente para el fomento de las grandes urbanizaciones que reportan jugosas ganancias y acaparan la progresiva valorización del espacio urbano.

El Tiempo, Bogotá 11 de Septiembre de 1967.

11. LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES EN COLOMBIA

Nuestro país ha estado vinculado al grupo del Banco Mundial desde 1949. El 31 de Octubre de 1975 el total de las obligaciones externas del gobierno sumaban \$ 40.295,6 millones, de los cuales \$ 39.960,6 pertenecían a capital y \$ 334,6 millones a intereses. Si sumamos a lo anterior la deuda afianzada por la Nación tendremos un total de \$ 72.595 millones, de los cuales \$22.126 millones corresponden a la A.I.D., \$ 19.693 al BIRF y \$7.138 al BID. Estos tres bancos contribuyen, por lo tanto, en un 65 o/o a nuestro endeudamiento externo, con un total de \$45.957 millones (1).

Electrificación y Comunicaciones

Para analizar el destino de dichos empréstitos, hemos escogido 4 años posteriores a 1966, a saber: 1971, 1972, 1973 y 1975, en base a los Informes de Gerencia del Banco de la República (véase el Cuadro No. 10 sobre Contratos Externos con el Grupo del Banco Mundial).

La asignación de esos recursos, aún después del año 66 (antes los préstamos se habían orientado casi exclusivamente hacia el sector energético y el de vías de comunicación) está dirigida en su mayor proporción a aquellos sectores que son claves para establecer una infraestructura favorable al desa-

(1) El monto de la deuda al Eximbank es de \$1.314 millones. A los 4 bancos: AID, BIRF, BID y EXIMBANK, le corresponde así el 69.4 o/o de la deuda externa. Contraloría General de la República, Informe Financiero, Octubre 1976, Anexos 20 y 21.

rrrollo de las multinacionales. En ningún momento el porcentaje dedicado a la educación sobrepasa el 12 o/o. En el año de 1971, para electricidad, comunicaciones, acueducto, alcantarillado y para expansión del sector manufacturero se llega al 74 o/o.

CUADRO No. 10

CONTRATOS EXTERNOS
CON EL GRUPO DEL BANCO MUNDIAL
(años 1971, 72, 73 75)

1971	B.I.D.	B.I.R.F.	A.I.D.
	(en millones US \$)		
Agricultura y Ganadería	—	8.1	28.0
Electricidad	59.1	—	—
Comunicaciones	—	15.0	—
Acueducto y Alcantarillado	—	90.0	—
Financiación de importaciones	6.0	—	—
Educación	—	—	20.0
Otros	—	—	(1) 34.3
Total	65.1	113.1	82.3

(1) 29 millones de los 34.3 asignados a la expansión del S. Manufacturero.

1972	B.I.D. (en millones US \$)	B.I.R.F.	A.I.D.
Agricultura y Ganadería	—	5.0	30.8
Electricidad	—	—	—
Acueducto y Alcantarillado. . .	—	9.1	—
Educación	5.9	—	20.5
Desarrollo Urbano	44.0	—	37.7
Programas Generales	—	60.0(1)	—
Total	49.9	7.41	89.0

(1) De los 60 millones; 40 asignados para la importación de insumos manufactureros, 20 para financiar necesidades de inversión.

1973	B.I.D. (en millones US \$)	B.I.R.F.	A.I.D.
Agricultura	—	—	—
Electricidad	21.2	56.0	—
Transportes	11.0	25.0	—
Educación	—	21.2	—
Vivienda	—	—	5.2
Industria	—	60.0(2)	—
Salud	—	—	19.4
Total	32.2	162.2	24.6

(2) Préstamo al Banco de la República y a 8 corporaciones financieras para créditos.

1975	B.I.D. (en millones Us \$)	B.I.R.F.	A.I.D.
Agricultura	—	21.0	2.2
Industria	—	—	—
Colonización	—	19.5	—
Electricidad, agua, otros servicios	—	27.0	—
Crédito de Fomento	—	5.5	5.0
Transportes	—	—	—
Comunicaciones	—	15.0	—
Salud	—	—	17.3
Total	—	88.0	24.5

FUENTE: Banco de la República, Informe Anual del Gerente.

Para 1972, aún cuando no aparece inversión alguna para electricidad, se consiguió un préstamo de 24.7 millones de dólares de proveedores extranjeros y otro de 29 millones de dólares para transporte. Los 81.7 millones de dólares contratados este mismo año (1972) para el desarrollo urbano (avenidas y circuitos viales para transporte urbano) constituyen otra estructura fundamental para la maximización de la rentabilidad del capital por parte de los grandes monopolios.

En el año 1973, para electricidad, transporte e industria tenemos un 88 o/o del total de los empréstitos.

Ya para el año de 1975, en electricidad, agua y comunicaciones sólo se logra captar el 40 o/o. Esto último es muy explicable: para electrificación se concedieron en el mismo año un préstamo de 10.6 millones de dólares de otros bancos norteamericanos y otro del gobierno alemán, a través del Creditanstalt für Wiederaufbau, por valor de 21.8 millones de marcos al Instituto de Energía Eléctrica (ICEL).

También para 1975, la inversión de 19.5 millones para “colonización” tratará de adecuar 200 mil hectáreas, donde se podrá apacentar cerca de 226 mil cabezas de ganado. Esta fase II del proyecto rural del Caquetá buscará “el mantenimiento de fincas ya establecidas” (1), por lo que esta última inversión no irá en beneficio de los campesinos pobres. Además, los 21 millones de dólares del Banco Mundial para el sector agrícola se invertirán en el proyecto Córdoba 2, por medio del cual se adecuarán 40 mil hectáreas que se adjudicarán, junto con 7.800 que no requieren adecuación para constituir “empresas comunitarias”, cuyo éxito ha sido prácticamente nulo (2).

De acuerdo a informaciones suministradas por el grupo de consulta del Banco Mundial en una reunión realizada en Bogotá en Octubre del 76, se planteaba la necesidad de créditos para Colombia por U.S.\$ 1.100 millones para 1977 y U.S. \$ 770 millones para 1978. Estos dineros se buscarán en su mayor parte con el Banco Mundial, el BID y con algunos países como Alemania, Estados Unidos y Francia. El 60 por ciento de la financiación que se buscará en los 2 años se destinará al sector energético y el 40 o/o al de minería (el 17 por ciento de éste último a actividades petroleras) (3).

En términos generales, podemos decir que toda la inversión en electrificación amplía la capacidad manufacturera del país, la cual en un 67 o/o está en manos del capital extranjero (Diciembre 1975) (4). El transporte es otro medio fundamental para la reproducción ampliada de capital, pues facilita siempre una circulación más veloz de “mercancía”.

(1) Banco de la República, Informe de Gerencia (1972).

(2) Conf. A. Londoño y otros, Las Empresas Comunitarias Campesinas, Realidad y Perspectivas, Bogotá: CIAS, 1975.

(3) El Tiempo, 21 de Octubre de 1976.

(4) Oficina de Cambios, Banco de la República, División de Análisis Económico.

Mecanismo del Crédito para el Sector Rural

Ni siquiera cuando se intenta financiar por intermedio de los organismos internacionales el Plan de Desarrollo Integrado —DRI— se va a lograr un mayor bienestar social.

De los US \$ 52 millones procedentes del préstamo del Banco Mundial, US \$ 21.6 millones se destinarán a créditos para pequeños campesinos (1). El sistema de “crédito” corresponde a una racionalidad económica totalmente distinta a la campesina. El campesino, bajo el criterio de amortización y de los intereses, sólo alcanza a darse cuenta de que tiene que pagar una suma mayor de la que ha recibido. La “racionalidad” de la “maximización” no entra dentro de sus categorías. El vive fundamentalmente de la subsistencia. Por otra parte, se le quiere implantar el régimen de industrialización capitalista, basado en la producción constante y homogénea, cuando ciertamente la “racionalidad campesina” está centrada en un ritmo variado, que se rige por la discontinuidad cíclica de la naturaleza. Por último, contar con un compromiso económico fijo, sin que tenga la certeza de asegurar el excedente por encima del capital recibido, para poder completar su cuota de crédito, representa para él un riesgo, una disminución de “bienestar”; en palabras de Chaianov, sobrepasaría el punto óptimo entre la satisfacción de sus necesidades y la fatiga de trabajo necesaria para conseguirla.

Los Contratos para Desarrollo Urbano y Turístico

En los últimos años se ha venido notando un gran interés en las inversiones para implementar el desarrollo urbano y el Turismo. En la primera parte de este trabajo tuvimos la oportunidad de mencionar la política del Banco Mundial y del BID para la solución al conflicto que se genera en el desarrollo de las grandes ciudades. El mismo BIRF promovió en Vancouver, en Mayo de 1976, una Conferencia sobre “asentamientos humanos”.

(1) El Tiempo, 19 de enero de 1977.

El control de la distribución espacial de la ciudad se hace necesario para el Capitalismo. Todos los planes de Desarrollo Urbano van a elevar la rentabilidad de la tierra, a aumentar la velocidad de circulación de Capital, facilitando también la reproducción de la fuerza de trabajo y el intercambio de mercancías, a la vez que constituyen un medio para reforzar la seguridad nacional.

En lo relativo al Turismo se proyecta en nuestro país el Plan de la Costa Atlántica, el cual será financiado en un 50 o/o por el BIRF y el BID y el otro 50 o/o por la Nación. El Ministerio de Hacienda, mediante resolución No. 11899 y 11901 autorizó a la Corporación Nacional de Turismo (CNT) para gestionar a nombre del gobierno Nacional la contratación del empréstito por US \$ 38.332.000 con los mencionados bancos, con lo cual se cubriría el 50 o/o del costo total del proyecto. Estudios posteriores han tratado de disminuir ese costo; con ese fin la infraestructura interna de Barú se recortó en el presupuesto de 24 millones de dólares a 16 millones (o sea un 30 o/o menos). Sin embargo, quedan en pie los 80 millones gastados por FONADE para establecer los estudios económicos, ecológicos, antropológicos, arquitectónicos, oceanográficos, de ingeniería y de urbanismo. Estos estudios de pre-financiación también han sido elaborados con préstamos del BID, a través de la Institución mencionada.

Además, las 4.500 habitaciones para hoteles de 2 hasta 5 estrellas proyectadas para la Isla de Barú y las 2.635 para el polo turístico de Santa Marta representan otra inversión de US \$ 107 millones: otro gran pastel para las redes hoteleras Hilton, Intercontinental etc. Para todos los datos anteriores no hemos tomado en cuenta los intereses de dichos préstamos, ni nuestra devaluación interna. Pero, toda esta inmensa inversión sólo representará la infraestructura que hará posible un mayor desarrollo para las "multinacionales". En

efecto, los "Conglomerados" podrán encontrar en él un mercado ideal para sus bienes y servicios. Luego vendrá la invasión de Drug'store, Dinner's Club etc., se abrirá el camino para un grueso movimiento de Boing, Eastern, Braniff etc., y el Chase Manhattan Bank podrá extender su red de influencia.

ANEXO 3

CONTRATOS DEL GOBIERNO NACIONAL CON EL B.I.R.F. DE
1969 a 1975 en millones de Dólares

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	Totales	(o/o)
Agricultura y Ganadería	35.3	—	8.1	5.0	—	—	21.0	69.4	11.3
Electricidad	--	52.3	—	—	56.0	—	—	108.3	17.6
Acueducto y Alcantarillado	—	18.5	90.0	9.1	—	—	27.0	144.6	23.5
Transporte	—	32.0	—	—	25.0	—	—	57.0	9.3
Comunicaciones	—	—	15.0	—	—	—	15.0	30.0	4.9
Educación y Salud	—	6.5	—	—	21.2	—	—	27.7	4.5
Vivienda y Colonización	—	—	—	—	—	—	19.5	19.5	3.1
Industria	—	—	—	—	60.0	—	—	60.0	9.9
Crédito de Fomento	25.0	—	—	—	—	—	5.5	30.5	4.9
Otros	—	—	—	60.0	—	8.0	—	68.0	11.0
TOTAL	60.3	109.3	113.1	74.1	162.2	8.0	88.0	615.0	100

FUENTE: Banco de La República, Informe Anual del Gerente.

ANEXO 4

CONTRATOS DEL GOBIERNO NACIONAL CON EL B.I.D. DE
1969 a 1975 en Millones de Dólares

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	Totales	(o/o)
Agricultura y Ganadería	24.7	---	---	---	---	6.0	---	30.7	8.2
Electricidad	60.7	--	59.1	---	21.2	55.4	---	196.4	52.5
Acueducto y Alcantarillado	9.1	---	---	---	---	12.3	---	21.4	5.7
Transporte	---	48.3	---	---	11.0	---	---	59.3	15.9
Comunicaciones	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Educación y Salud	---	---	---	5.9	---	---	---	5.9	1.5
Vivienda y Colonización	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Industria	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Crédito de Fomento	10.1	---	---	---	---	---	---	10.1	2.7
Otros	0.3	---	6.0	44.0(1)	---	---	---	50.3	13.5
TOTAL	104.9	48.3	65.1	49.9	32.2	73.7	---	374.1	100

(1) Para Desarrollo Urbano.

FUENTE: Banco de la República, Informe Anual del Gerente.

CONTRATOS DEL GOBIERNO COLOMBIANO CON LA A.I.D. DE
1969 a 1975 (en Millones de dólares)

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	Totales	(o/o)
Agricultura y ganadería	—	17.1	28.0	—	—	—	2.2	47.3	13.6
Electricidad	—	—	—	21.2	—	—	—	21.2	6.1
Acueducto y alcantarillado	—	—	—	—	—	7.5	—	7.5	2.2
Transporte	—	—	—	11.0	—	—	—	11.0	3.2
Comunicaciones	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Educación, salud	—	—	20.0	—	19.4	10.0	17.3	66.7	19.1
Vivienda y Colonización	—	15.0	—	—	5.2	—	—	20.2	5.8
Industria	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Crédito de Fomento	10.0	—	—	—	—	—	5.0	15.0	4.3
Financiación de importaciones y desarrollo industrial	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	85.0	40.0	34.3	—	—	—	—	159.3	45.7
TOTAL	95.0	72.1	82.3	32.2	24.6	17.5	24.5	348.2	100o/o

FUENTE: Banco de la República, Informe Anual del Gerente.

12. CATALOGO DE EMPRESAS COLOMBIANAS CON CAPITAL EXTRANJERO

Como complemento a la información contenida en este número, CONTROVERSIA considera útil para los lectores al disponer de una lista completa de las empresas colombianas con participación del capital extranjero. Se la puede interpretar como la lista de las multinacionales presentes en el país, con las empresas nacionales que ejercen la función de filiales en Colombia. Las empresas aparecen clasificadas por sectores de la producción.

En la lista se encontrará también el porcentaje de participación extranjera, el país de origen de la empresa multinacional y el año de constitución de la Empresa en Colombia. La aparición de varias empresas accionistas extranjeras en la filial o sucursal colombiana se explica por motivos básicamente fiscales. Algunas empresas hacen las veces de intermediarias (jointventure) y sirven de pantalla para las transacciones intrafirma. Se puede anotar que casi la totalidad de ellas están localizadas en Panamá.

Los datos que aparecen en la lista han sido extractados de diversas fuentes, entre las que se pueden contar: La Superintendencia de Sociedades Anónimas, el Ministerio de Minas y Energía, el Sindicato de Ecopetrol, el Departamento Geológico de Ecopetrol, el Libro "Monopolios y Miseria en Colombia" de A. Armendáriz, el libro "Contribución al estudio del grado de concentración en la Industria Colombiana" de C. Misas y datos suministrados por las mismas empresas.

Empresa	Accionista extranjero	Porcentaje de particip. extranj.	Año de entrada al país
1. SECTOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO			
Avícola Colombiana S.A. Central Lechera de Pereira	Ralston Purina Co. (EE.UU.) Productos Especiales S.A.: Itag. S.A.;	100	1962
Chiclets Adams	Investrade A.G. (SUIZA)	100	1958
Coca Cola	Warnes Lambert Pharmaceutical (EE.UU.)	100	1953
Cicolac	Coca Cola (EE.UU.)	100	1928
Cicolac	Istenco y Aspalin INPA Nestlé (SUIZA)	100	1945
Comestibles La Rosa	Comprado a fines del año 1970 a R. Grace por el grupo de CICOLAC	100	1949
Cía. Fleissmann Co. S.A.	Fleissmann (EE.UU.)	100	1938
Cía. Frutera de Sevilla	———— (EE.UU.)	100	
Conservas California	Comprado a Hanover Square Corp. por el grupo CICOLAC	64.0	1963
Corn Products Col.	Corn Products Col. (CANADA)	100	
Fruco	Corn Product Corp. (EE.UU.)	100	1961
Industrial de Gaseosas	Inter-American Financial Ganking Panamericana Investment Co.	53.7	
Industrial Lechera Polar	Pan Itag S.A. (SUIZA) Investrade A.G. (SUIZA)	100	1962
Jack's Snacks de Colombia	Chitos International Inc. (EE.UU.)	100	1962
Kellogg's Overseas Services Corp.	Kellog (EE.UU.)	100	
Kent			
Lacteos Colombianos (LACOL- ALPINA)	ADELA	84.3	

Lechería Higiénica	Inthesa (PANAMA) Productos Especiales S.A. Pan Itag S.A. (SUIZA) Investrade A.G. (SUIZA)	100	1960
MAIZENA	Corn Products Corp. (EE.UU.)	100	1943
Marlboro			
Parliament			
Pasteurizadora del Valle	Inthesa (PANAMA) Productos Especiales S.A. Pan Itag S.A. (SUIZA) Investrade A.G. (SUIZA)	100	
Productos Quaker	The Quaker Oats Co. (EE.UU.)	94	1953
Pepsi Cola	Pepsi Cola (Purchase N.Y.) (EE.UU.)	100	
Ralston Purina	Ralston Purina (EE.UU.)	100	

2. TEXTILES

Celanese	Varias subsidiarias de Celanese International (PANAMA) y (EE.UU.).	55.5	1950
Fábrica de Hilazas Vanylon	Chemtrand Overseas (EE.UU.)	49	1958
Hilandería Medellín	Sanitor S.A. (SUIZA)	99	
Hilos Cadena	J. y P. Coat Ltda., I.P. Clarke Co. (EE.UU.) Machine Cotton	100	1952
Mercantil Pepalfa	Dorothy Trust, David Weaver Trust (EE.UU.)	91.5	1936
Polímeros Colombianos		49	
Sintéticos S.A. (plásticos)	Kooker/ Oxy Chemical	100	1956
	Hooker/ Oxy Investment	100	1956
	Gerard Fortier	48.3	1954
Textiles Modernos	Soc. Billon y Cía. Invercol		

EMPRESA	ACCIONISTA EXTRANJERO	o/o de particip. extranjera	Año de en- trada al país
MADERAS:			
Maderas y Chapas de Nariño	Potlash Forest	100	1962
3. PAPEL Y DERIVADOS:			
Cartón de Colombia	Container Corp. of America Freers Co. Eagle Co.	67	1944
Celulosa y Papel de Colombia	Cartón de Colombia		
PROSECOLSA	Saint Regis Paper (EE.UU.)		1934
Empaques Bates de Colombia	Kimberly Clark (EE.UU.)	50	1968
Kimberly de Colombia	Kimberly Clark (EE.UU.)		1968
Papeles Nacionales Colombianos	Kimberly Clark (EE.UU.)		1968
Papel Scott	Scott Paper (EE.UU.)		1964
Propal	Grace (EE.UU.)	100	1957
Sonocol	Sonoco (MEXICO)		1966
4. QUIMICA BASICA:			
ADMICOL	Archer Daniels Midland Co. (EE.UU.)	50	1962
Atlantis de Colombia	Rechirt Colman Holding (INGLATERRA)		1959
	Soffolk Chemical Co. (INGLATERRA)		
Basf Colquímica	Basf. Holding (SUIZA)	100	1956
	Basf Uruguaya (URUGUAY)		
Cabot Colombiana Sintéticos S.A.	Cabot Corporation y Cabot Living (EE.UU.)	100	1964
Colombiana de Resinas	N.V. Phongram (HOLANDA)		
Cyanamid de Colombia	Cyanamid (EE.UU.)	100	1958

Dow Colombiana S.A.	Dow Chemical N. Y. (EE.UU.)	100	1963
DUPONT de Colombia	E. I. DUPONT NEMOURS (EE.UU.)	100	1963
Fábrica Nacional de Oxígeno "Aga-Fano"	Aga Artiebolag; Artiebolag Hel (SUECIA)	85	1931
Gases Industriales de Colombia	Ber Hedstrom In. (EE.UU.)		
Hoechts Colombiana	National Glender Gas Co. (EE.UU.)		1946
Home Product Inc.	HOECHTS	100	1955
ICO	Home Products Inc. (EE.UU.)	100	1946
Industrias Permapint	Ind. Permapint. Wilsmaster Onyx (EE.UU.)	95.6	1961
	Arrow Pan American Corp. (PANAMA)	100	1958
	Panamá Agencias Co.		
Imperial Chemical Industries		100	
Líquidos Carbónicos Colombianos	Wall Chemical Co., Liquid Carbonic div. of General Dynamics (EE.UU.)		1947
Nylon Colombiana S.A.	Didier Werker y Deutsche Gesellschaft (ALEMANIA OCCIDENTAL)	40	1964
Owens Corning Fiber Glass de Colombia	Owens Corning Fiber Glass (EE.UU.)	100	1963
Pisos de Asfalto y Vinilo de Colombia PAVCO	P.T.T. y Cía. ETERNIT (Francia)	76,4	
PINTUCO	Inversiones Mundial (EE.UU.)	100	1955
Polímeros Colombianos		48.9	1964
Química Borden	Compañía Química Borden (PANAMA)	100	1960
Química Proco	Basf Transatlantic (PANAMA)	100	1956
	Basf Overseas (CURAZAO)		
Rhincó Productos Químicos	Rohm & Haas Co. (EE.UU.)	100	1961
Unión Carbide de Colombia	Unión Carbide Corp. (EE.UU.)	100	1947
PANAM (plásticos)	Interplate, Melhem (EE.UU.)	100	1963

EMPRESA	ACCIONISTA EXTRANJERO	o/o de particip. extranjera	Año de en- trada al país
5. QUIMICA FARMACEUTICA:			
Abbot Laboratories	Abbot Lab. International (EE.UU.)	100	1952
A.Y. Robins International	(EE.UU.)		1944
Bayer de Colombia	Bayer (ALEMANIA)	94.1	1957
Boehringer Ingelheim	Pharma Investment (CANADA)		1963
Boehringer Mannheim			
Bristol Myers de Colombia	Bristol Myers	100	
Calox	Foremost Mc Kesson	100	1957
Colgate-Palmolive	Colgate-Palmolive Co. (EE.UU.)	100	1943
Carlo Erba de Colombia	Carlo Erba S.P.A. (ITALIA)	100	1958
C.I.B.A.	Ciba - Geigy (EE.UU.)	100	1958
Core Laboratories International Core Lab.	Core Lab. (EE.UU.)	100	
Ely Lilly Internamericana	Ely Lilly (EE.UU.)	100	
Frosst Laboratories Inc.	Frosst Lab. (EE.UU.)	100	1966
Gillette	Gillette (EE.UU.)	100	
Instituto Médico Técnico SANICOL	A.H. Robins International (EE.UU.)		1964
Johnson & Johnson	Johnson & Johnson de Venezuela		
	Johnson & Johnson (EE.UU.)	100	1962
Kimberley Colombiano	Kimberley	50	1968
Laboratories Wyeth	Wyeth Lab. (LUXEMBURGO)	100	1958
Merk Colombia	Merk Holding (ALEMANIA)	100	
Merk Sharp Dohme	Merck Sharp (EE.UU.)	100	1962
Miles Laboratories Pan American	Mile Lab. (EE.UU.)	100	1956
Norwich Pharmacal Co.	Norwich (PANAMA)	100	
Organización Farmacéutica Americana	Foremost McKesson, CALOX	100	1951
Pfizer Corporation	Pfizer (EE.UU.)	100	

Roche	Sapac. Pluto	100	1957
Schering Colombiana	Schering (ALEMANIA)	100	1961
Searle Inter-Americana Co.		100	
Sydney Ross Co.	Sydney Ross Co. (EE.UU.)	100	1932
SPECIA	SPECIA (FRANCIA)	100	1956
Squibb	Squibb (EE.UU.)	100	
Lepëtif		100	1967
Travenol de (Baxter)	Baxter	100	

6. PETROLEO Y DERIVADOS:

Antex	Colombo-Americana		1962
Aquitaine	Aquitaine (Francia)	100	1972
Colbras	Petro-Bras (Brasil)	50	1974
Coltitco	Cities Services (EE.UU.)	100	1956
Chevron	Standard Oil (San Francisco)	100	1933
D.N.O Exploration	D.N.O. (NORUEGA)	100	1976
Getty Oil Latin America	Getty Oil (Los Angeles) EE.UU.	100	
Farmland	Antigua Cayman del Putumayo		1973
Intercol	EXXON (EE.UU.)	100	1951
Occidental	Occidental (EE.UU.)	100	1969
Magdalena Oil Co.	John W. Mecom (EE.UU.)	100	1949
Petrolera del rio	Colombo - Americana		1973
Phillips Petroleum Co.	Phillips Petroleum	100	1962
Sn. Andrés Development Co.	John W. Mecom	100	1959
Texas	Texaco (N.Y.) EE.UU.	100	1938
Webb	Webb (EE.UU.)	100	1973

DERIVADOS DEL PETROLEO:

Esso	Exxon (EE.UU.)	100	
Mobil	Mobil Oil (EE.UU.)	100	

EMPRESA	ACCIONISTA EXTRANJERO	o/o de particip. extranjera	Año de en- trada al país
Shell	Shell (Anglo-Holandesa)	100	
Penzoil del Caribe	Pennzoil (EE.UU.)	100	
Las empresas dedicadas a la Petroquímica aparecen en el sector Química			
7. CAUCHO:			
Compañía Croydon del Pacífico	N.S. Rubber Co.; New York (EE.UU.) Belting & Packing Co.; West Coots Corp.	99	1944
Good Year de Colombia	Good-Year Tire & Rubber (EE.UU.)	100	1944
Uniroyal-Croydon	Uniroyal (EE.UU.)	99	
8. FABRICACION DE MINERALES NO METALICOS:			
Cementos Boyacá	Holderbank Financiere Glavis (FRANCIA)	60	1955
Colombit	Cenast Holding (LUXEMBURGO)	36	1965
Eternit Colombiana	Eternit (FRANCIA)	47	
Ladrillera La Sultana		100	
Owens Corning Fiber Glass	Owens (EE.UU.)	100	1951
Peldar	Owens Illinois (EE.UU.)	66	1949
9. ARTICULOS DE HIERRO, ACERO, ETC.:			
Aceros Especiales (Produc. Alambres)		100	1963
Armco de Colombia	Armco Steel Corp. (EE.UU.)	95	
Consorcio Metalúrgico	Panamá Darién	77	1957
Nacional Colmena	Panamá San Blas Cía. de Inversión Ultramar		

Crown Litometal	(tapas y envases)	100	1966
Grace Ore Mining Co.	Grace (EE.UU.)	100	
ACESCO (Comercialización y transformación del hierro y derivados)	Maruberry American Corp.	49	1970
10. ARTICULOS DE HOJALATA:			
Aluminio de Colombia	Reynolds (EE.UU.)	51	
ENVAC		52	
HOLASA	Mitsubishi Corp.; Kawasaki Co. (Japón)	49	1968
Shellmar	Continental de Panamá	100	1947
	Continental Can Co. (EE.UU.)		
11. ELECTRODOMESTICOS:			
CEAT General de Colombia	CEAT International (SUIZA)	100	1955
	General Calde Corp.		
Cía. General de Empresas Eléctricas			
FACOMECE (materiales eléctricos)	Ericsson Aulis Akfiebolaget	100	1958
General Electric	General Electric (EE.UU.)	100	1927
INARCA	Phillips Andean (EE.UU.)	85	1970
	South Sea Holding		
Philips	Philips (HOLANDA)	100	
R.C.A.	R.C.A. (New York) EE.UU.	100	
Singer	Singer (EE.UU.)	100	1969
Westinghouse	Westinghouse (EE.UU.)		
Zenith	Zenith Radio Chicago (EE.UU.)	100	
12. MAQUINAS ELECTRICAS INDUSTRIALES:			
Caterpillar Tractor	Caterpillar (EE.UU.)		

EM P R E S A	ACCIONISTA EXTRANJERO	o/o de particip. extranjera	Año de en- trada al país
Forjas de Colombia	Adela, Andean, Esso, Rheinst.	45.3	
Hitachi	Hitachi (Japón)		
I.B.M.	I.B.M. (EE.UU.)		1941
International Harvester	I.B.M. (EE.UU.)		
National Cash Register	I.B.M. (EE.UU.)		
Olivetti	Olivetti (Italia)	100.0	1953
Siemens	Siemens (Alemania R.F.)	100.0	1954
Unión Carbide	Unión Carbide (EE.UU.)	100.0	
Xerox	Xerox (EE.UU.)	100.0	
Mc Silver			

13. ENSAMBLAJE Y COMERCIALIZACION DE AUTOMOTORES Y MAQUINARIA

Land Rover	España		
Sofasa	Renault (Francia)	50.0	1969
C.C.A.	Fiat (Italia)	17.3	1973
General Electric	General Electric (EE. UU.)	100.0	1927
Monark	Monark (EE.UU.)	99.0	
Kawasaki	Kawasaki (Japón)	100.0	
Honda	Honda (Japón)	100.0	
Yamaha	Yamaha (Japón)	100.0	
Toyota	Toyota (Japón)	100.0	
Nissan	Nissan	100.0	
Chrysler	Chrysler (EE.UU.)	100.0	

E M P R E S A	o/o participación extranjera
---------------	---------------------------------

14. CONSTRUCCION

American Pipe and Construction	100
Andian National Corporation	100
Cía. Halliburton de Cementación y Fomento	100
Conway Construction Corp.	100
Cooper Colombia	100
Chicago Bridge and Iron	100
General Pipe Service	100
Parker Drilling Co. South America	100
Southern Union Production Co.	100
Swissboring Overseas Corporation	100
Willbrosud Co.	100

<u>EMPRESA</u>	<u>ACCIONISTA EXTRANJERO</u>	<u>o/o participación extranjera</u>
----------------	------------------------------	---

15. TRANSPORTE

Boac		
Braniff	Braniff International (EE.UU.)	100
Aire France	Aire France (Francia)	100
Grace Line	W.R. Grace & Co. (EE.UU.)	100
K.L.M.	Royal Dutch Airlines (Holanda)	100
Lufthansa	Luftansa (Alemania)	100
Stearns	Stearns (EE.UU.)	100
Iberia	Iberia (España)	100

16. SERVICIOS

All American Cables and Radio	100
Andian National Corp.	100
Anson Drilling Company of Colombia, S.A.	100
Atlantic Minerals and Product Corp.	100
BIIC (British Insulated Allender's Cables G.B.)	100
Cameron Iron Works	100
Caribbean Enterprises	100
Colombian Mining Investiments (Comercio)	100
Colombian Mud Co. Incorporated (Comercio)	100

EMPRESA	o/o participación extranjera
Cía. General de Empresas Eléctricas	100
Colombian Oil Scouting Agency. (Coisa)	100
Engineering and Petroleum Services N.V.	100
Garner Denver Western Hemisphere (Comercio)	100
General Engineering Services (Cesco)	100
General Well Services	100
General Pipe Services, S.A.	100
Geophysical Service Incorporated (Servicios Técnicos)	100
Global Marine Caribbean Inc.	100
Halliburton de Colombia	100
Helmerich and Payne Drilling Company	100
Hilton (Cadena de Hoteles)	100
Hufhes Tool Company	100
Ibec Management Service	100
Kodak	100
Nodrill Co. Inc.	100
Loffland Brother	100
McKee Intercontinental (Servicio a empresas)	100
Mid Continent Supply Western Hemisphere Co.	100
Milchem Westen Hemisphere, Inc.	100
Mining Information Colombia (Mininco)	100
Parker Drilling Company	100
Petty Geophysical Co. (Asesorías Técnicas)	100
Petty-Ray Exploration Co.	100
Protexa (Mexicana)	100
Rompe-petrol (Rumana)	100
Schumberger	100
Tamaca Hotel	100
Western Geophysical	100
Zenith Investments	100

ANEXO 6

A continuación presentamos los resultados del estudio de ANIF sobre la inversión extranjera aprobada en "Planeación Nacional". Si bien muchos proyectos no serán realizados nos completan, en forma de proyección, los datos del Banco de la República y del DANE.

DATOS SOBRE INVERSION EXTRANJERA DE ACUERDO A PROYECTOS APROBADOS POR PLANEACION NACIONAL* 1970 - 1976

<u>AÑO</u>	<u>Inversión en Dólares</u>	
1970		39.960.600
1971		31.034.600
1972		16.823.300
1973		61.700.600
1974		129.006.700
1975		60.365.500
1976		77.591.600
TOTAL:		416.482.900
<u>EN EL SECTOR MANUFACTURERO</u>	<u>o/o</u>	<u>Inversión Extranjera Cálculo Controversia (en dólares)</u>
1. Alimentos	7.4	16.026.261
2. Textiles	5.6	12.127.981
3. Madera y Derivados	2.4	5.197.706
4. Papel y productos del papel	4.5	9.745.699
5. Química y Sustancias	49.4	106.986.120
6. Minerales no metálicos	7.9	17.109.116
7. Metálicas Básicas	2.4	5.197.706
8. Metálicas Maquinaria y Equipo	20.0	43.314.220
9. Otras Industrias	0.4	866.284
TOTAL	100.0	216.571.093

* Fuente: ANIF.

Es necesario tener en cuenta que los datos anteriores recolectados por la ANIF corresponden a las aprobaciones efectuadas por la Oficina Nacional de Planeación; por lo tanto, no se conoce el porcentaje de realización de dichos proyectos. Por esta razón el volumen de inversión extranjera directa es superior a la evaluada por la Oficina de Cambios del banco de la República, que considera el Capital más el Capital superávit o reinversión y la inversión neta registrados en dicha institución. A la vez estos datos de "Planeación" son superiores a los del DANE, que se basan en encuestas directas sobre 421 establecimientos, sin considerar el superávit.

Los resultados de la investigación de ANIF llevan a las siguientes conclusiones importantes:

En el período estudiado 1970-1976, la inversión extranjera directa se distribuyó así:

El 52 o/o para la industria manufacturera; el 15.3 o/o para el sector financiero; el 18,2 o/o para el sector minero; el 4.5 o/ para el sector agropecuario; el 5.4 o/o para el sector comercio y el 4.6 o/o para otros sectores.

De acuerdo a la anterior distribución se nota una tendencia a desplazar las inversiones proyectadas hacia el sector financiero y el minero. El sector manufacturero disminuyó el porcentaje de participación, que hace 10 años era del 70 o/o, a sólo el 52 o/o.

Por otra parte se mostró el interés de los inversionistas extranjeros en reforzar su participación en las empresas ya existentes, buscando así la consolidación para no perder el poder de decisión. Esto se comprueba si se tiene en cuenta que del total de inversión extranjera aprobada por Planeación, un 70 o/o se dirigió a la reinversión.

De 575 empresas creadas o capitalizadas con inversión extranjera, 312 son "nuevas empresas", o sea el 55 o/o. Este resultado comparado con el anterior nos está indicando que la tendencia de la inversión extranjera aprobada por Planeación Nacional, a más de reforzar ampliamente el capital invertido, se dirige con mucho menor volumen de inversión a la creación de pequeñas empresas o empresas mixtas (un 30 o/o de la inversión aprobada llega a dirigirse al 55 o/o del total de empresas).

El mismo informe de ANIF nos dice: "un 48 o/o de las aprobaciones de inversiones con empresas extranjeras fueron otorgadas sin mediar compromisos específicos con éstas, por ejemplo, obligaciones de exportar, de generar empleo o de facilitar la descentralización industrial". De lo anterior, deduce el mismo estudio que, "no existen criterios definidos en el tiempo para otorgar la concesión de capitalizaciones foráneas, sino que en los casos en que se imponen restricciones específicas para dichas inversiones, éstas gravan más a las empresas nacionales que recibirán el aporte que a las extranjeras que se recapitalicen o se creen".

Tomando en cuenta los tres sectores principales en cuanto a captación de la inversión extranjera tenemos lo siguiente:

1. En el Sector Manufacturero se tuvo un total de 217 millones de inversión aprobada. El mayor volumen se dedicó a la consolidación de las empresas de gran tamaño ya existentes (en 178 compañías).

Los Sub-sectores químicos y del papel tuvieron una constancia en el flujo de inversión. El de la metalmecánica tuvo un amplio crecimiento sobre todo en los primeros años. En casi todos los sub-sectores predomina la empresa extranjera a excepción de la fabricación de minerales no metálicos, donde sí son mayoría las mixtas. De hecho es un sub-sector en

donde ha habido predominio del capital Nacional, con amplio mercado interno e internacional.

Hubo por otra parte disminución de la inversión en el sub-sector de alimentos y aumento del control extranjero en las fibras sintéticas, que constituyen un gran renglón exportador.

Por último puede anotarse la concentración de las nuevas empresas en las tres grandes ciudades (con un 92.9 o/o).

2. El Sector Financiero, que llegó a captar el 15.3 o/o de la inversión total o sea (US \$ 63.721.900), obtuvo un gran aumento con respecto a los años anteriores. Se llegaron a crear 50 nuevas empresas y 27 ya existentes recibieron reinversión.

3. El Sector Minero que recibió el 18.2 o/o (US\$76.216.390) tiene en el sub-sector de explotación de minerales metálicos su gran fuerte, captando el 90 o/o de la inversión del sector. En 1970 se creó una empresa (la encargada de la explotación del Niquel) con una aprobación de US\$23.166.700 para establecer dicha empresa mixta, la cual obtuvo reinversión de US \$ 35 millones en 1976.

En cambio el sub-sector de explotación de petróleo crudo y gas natural solo tuvo una creación por US \$ 3.800.000, con una reinversión de US \$ 2.000.000, ambas aprobadas en 1976; lo cual representa el 6.6 o/o de todo el sector. El 3.4 por ciento restante lo absorbió la explotación carbonífera.