

Las Transnacionales Subordinan a sus Intereses las Economías del Cono Sur

(por Martín DEDEU)

BUENOS AIRES, 2 de mayo.—La derogación de la Ley de Inversiones Extranjeras en la Argentina, y la revisión de la decisión 24 en los Países del Cono Andino, señalan una brusca variación en la coyuntura regional. Los objetivos proteccionistas del Pacto de Cartagena en 1969 y la legislación argentina cuestionada de 1973 fueron signos de los mayores intentos de la última década por un desarrollo económico de los países de la región, manteniendo en los límites del sistema de la propiedad privada, y en términos de asociación conflictiva pero asociación al fin con las grandes corporaciones transnacionales.

En Argentina, el nuevo gobierno militar establecido el 24 de marzo último, anunció, por intermedio del ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz, un programa de liberalismo económico (en la versión de la Escuela de Chicago que dirige Milton Friedman): apertura a la libre competencia en el mercado internacional, supresión del déficit fiscal mediante la reducción de la administración pública, libre concurrencia de capitales, libertad de precios, congelamiento (o control estatal) sobre salarios. Similar política de "shock" se aplica en Chile desde que ocupó el poder la junta militar, el 11 de septiembre de 1973, en Uruguay, y desde el mismo año, y en Brasil, desde que los militares derrocaron a Joao Goulart en 1964.

La actual orientación económica argentina tiene paralelos destacados con sus antecedentes continentales. Son discípulos de la Escuela de Chicago Jorge Cauas, ministro de Hacienda de Chile, Sergio de Castro, de Economía del mismo país, Martínez de Hoz, su secretario de Coordinación Económica Walter Klein y el director del Banco Central Adolfo Diz de Argentina, y el ministro de Economía de Uruguay, Alejandro Vegh Villegas. También, obviamente, los sucesivos dirigentes económicos de Brasil.

Además de las coincidencias doctrinarias, es públicamente conocido que estos dirigentes gubernamentales suelen desenvolver su actividad privada

como empresarios en rubros que se vinculan con los programas de inversión de corporaciones multinacionales. A título de ejemplo, el ministro de Economía argentino Martínez de Hoz tiene vinculaciones con la U. S. Steel (comparte intereses en la empresa siderúrgica ACINDAR) y es miembro del directorio local de The Western Telegraph Co, de la Pan American Airways, y de Motor Columbus, entre la docena de otros directorios que integra también se cuenta la Buenos Aires Compañía de Seguros, donde coexisten capitales de la Morgan Guaranty Trust. Su secretario de Programación Klein integró el directorio de DELTEC (empresa multinacional cuya quiebra en la Argentina fue declarada fraudulenta en 1972). Kein es también miembro del directorio de uno de los grupos bancarios más importantes del país, el Banco Shaw al que perteneció también el ministro de Economía de la principal provincia argentina, la de Buenos Aires, Raúl Salabarrén. Este, a su vez, hizo parte de su carrera con la banca de Basilea y los Wardag, de Londres.

En cuanto a las variaciones registradas en la coyuntura regional latinoamericana, basta una sola mirada. En 1969 sobre la decisión proteccionista de Chile y Perú se construyó el Pacto Andino con Colombia, Ecuador y Bolivia, y al cual, 2 años después, adhirió Venezuela.

Un año más tarde, Argentina también comenzó a aplicar una política restrictiva al capital extranjero, política que fue abandonada gradualmente desde fines de 1974.

En la reunión de 10 de abril de los ministros de Economía de los Países Andinos, sólo Perú defendió los postulados del origen del Acuerdo, atacado mediante la ofensiva chilena contra la decisión 24. De hecho, las soluciones transitorias acordadas (autorización a Chile para vender empresas estatales al capital extranjero, decisión de revisar la legislación 24 en el futuro inmediato) son un reflejo de esta nueva correlación de tendencias. Claramente desfavorables a los intereses de una industrialización y una economía relativamente independiente.

La urgencia por disponer de capitales para aliviar las balanzas de pagos agobiadas en los últimos años, por ins-

talar plantas de acuerdo con las normas del mercado internacional, o más precisamente, en los límites de quienes detentan la mayor parte de la innovación tecnológica, está llevando al olvido la experiencia anterior, en contra de la cual surgió precisamente la legislación ahora derogada. Para atraer a esas multinacionales, para incorporar al país los resultados de la tecnología, se ofrece a esas empresas la posibilidad de recurrir al crédito interno, ocupar el mercado local casi sin competencia real, exportar sus ganancias en la medida y la forma que la empresa desee. Quizás valga la pena recordar ahora, cuando reaparecen con inusitada energía este tipo de argumentos, la investigación que sobre 53 empresas extranjeras radicadas en Colombia, hiciera en Oxford el economista Daniel Chudnovsky: las tasas de utilidad obtenidas en el periodo 1960/79 por los extranjeros —según esos datos— superaron el valor agregado real, es decir, el valor agregado obtenido cuando todos los productos de insumos materiales se valúan a su costo social de oportunidad. Colombia perdió en tales casos, en términos no sólo relativos sino también absolutos.

En cualquier caso, el rigor del análisis obliga a señalar que las urgencias conciliatorias no suelen obedecer a razones imperativas de estrategias nacionales. Más bien, reaparecen apuntaladas por la preponderancia circunstancial de determinados sectores en cada país. La inversión de la tendencia proteccionista es sólo reflejo de la lucha interna de estos sectores, y, en mayor medida aún, de la creciente capacidad de presión de las corporaciones frente a las debilidades estructurales de las economías latinoamericanas.

La coyuntura que cerca las posiciones nacionalistas sobre América Latina podría enseñarse con la situación peruana. La experiencia indica que las políticas de "shock" exigen un alto costo social, que genera conflictos y resistencias. Estas contradicciones terminan por desgastar la capacidad de iniciativa y poder políticos de sus gestores, obligando a rectificaciones o revisiones más o menos pronunciadas. La nueva coyuntura regional tiene que atravesar ese ciclo, de cuyo resultado dependen las circunstancias futuras.