

Comentario a un libro de Norman Girvan que aborda el problema de las corporaciones transnacionales en América Latina y el Caribe.

## **El llamado Tercer Mundo y las transnacionales**

Isabel Jaramillo (1944).

Licenciada en Ciencias Sociales.

Se especializa en temas caribeños desde 1976.

Es colaboradora del Centro de Estudios sobre América.

En el presente volumen Norman Girvan recoge varios ensayos, avalados por investigaciones hechas durante un período de diez años, a partir de 1970.<sup>1</sup> A juicio de Girvan, en este momento se inicia en el llamado Tercer Mundo un movimiento que busca desafiar el imperio de las transnacionales y dislocar una economía política internacional sustentada en la hegemonía de los países capitalistas desarrollados y sus gigantescas corporaciones. De ahí que el autor precise:

Estos ensayos, escritos explícitamente desde una perspectiva tercermundista, sugieren que el conflicto entre los Estados del Tercer Mundo y las corporaciones transnacionales en las industrias de los recursos naturales es un resultado inherente y dialéctico del sistema del imperialismo corporativo.<sup>2</sup>

Los antagonismos resultantes entre los países del llamado Tercer Mundo y las corporaciones transnacionales se generan a partir de los patrones de dominación, explotación, subordinación y subdesarrollo dependiente, originados en las estrategias desarrolladas y en las estructuras adoptadas por estas compañías.

El primer ensayo, “El imperialismo corporativo en las economías exportadoras de minerales” (“Corporate Imperialism in Mineral Export Economies”), expone y documenta la tesis general. El segundo, “El cobre en Chile” (“Copper in Chile”); el tercero, “La industria de la bauxita en el Caribe” (“The Caribbean Bauxite Industry”); y el cuarto, “La nacionalización de la bauxita en Guyana” (“Bauxite Nationalization in Guyana”), desarrollan aspectos particulares del tema. En los últimos dos ensayos, “Hacia una política minera para el Tercer Mundo” (“Towards a Mineral Policy for the Third World”) y “Expropiación y compensación desde la perspectiva del Tercer Mundo”, (“Expropriation and Compensation from a Third World Perspective”), el autor sugiere formas a través de las cuales el llamado Tercer Mundo puede mejorar la eficacia de su accionar para llevar a cabo políticas realmente nacionales a favor del desarrollo de sus recursos naturales, especialmente desde el punto de vista de las necesidades de sus pueblos y en lo referido a las expropiaciones a las compañías transnacionales.

---

<sup>1</sup> Girvan, Norman: *Transnational Corporations and Economic Nationalism In the Third World*. Monthly Review Press. New York and London, 1976. (No hay traducción al español).

<sup>2</sup> Girvan. Norman: Op. cit. p. 3.

Gran parte del análisis inicial es histórico. Los hechos contemporáneos se sitúan en el contexto de las relaciones entre los Estados y las transnacionales desde fines del siglo XIX; Y a la vez que se recogen los progresos que los Estados del llamado Tercer Mundo han venido haciendo por lograr una correlación de poder favorable a sus intereses, se indican también muchas de las limitaciones. Así, tenemos que una de las conclusiones del ensayo “The Caribbean Bauxite Industry” es que la ofensiva de la bauxita de 1974 no tenía como objetivo transformar el sistema del imperialismo corporativo en la industria internacional del aluminio, sino más bien redefinir el status relativo y el poder de los Estados productores de bauxita dentro de él. El hecho de considerar las limitantes a las diferentes formas que los países del llamado Tercer Mundo han implementado en el camino de la recuperación de sus recursos naturales no implica una subestimación de la determinación de estos Estados de cambiar el orden económico Internacional en lo que se refiere al papel de las transnacionales en sus industrias de recursos y de ejercer su soberanía sobre sus recursos naturales.

Se demuestra también —en “Cooper in Chile” y “Bauxite Nationalization in Guyana”— cómo las iniciativas nacionalizadoras de estos Estados se ven obstaculizadas y aun revertidas por un formidable conjunto de presiones económicas, políticas y militares que pueden ser instrumentadas por las transnacionales y los gobiernos de sus países de origen. Claro ejemplo fue el golpe militar en Chile, que coronó presiones del imperialismo y de las transnacionales en contra de un gobierno progresista cuya reforma fundamental era la nacionalización del cobre.

En correspondencia con el nuevo papel que asume el Estado al optar por la recuperación de sus recursos naturales, surge un nuevo modelo de industrialización dependiente en el cual los grandes proyectos intensivos, en capital y tecnología, se inician en actividades tales como la petroquímica, la energía nuclear y el gas natural licuado, en los que el gobierno aporta el capital, en asociación con algunas de las transnacionales que ceden la tecnología. Sin embargo, aunque este tipo de asociación implique una ampliación de la industrialización del país hacia industrias pesadas (de las que había estado excluido), no se resuelve el problema del subdesarrollo y del desempleo, y de hecho, se establecen vínculos aún más fuertes con los centros capitalistas, que son los que proveen la tecnología y la mayor parte de los suministros necesarios para industrias altamente tecnificadas y desarrolladas.

Para ser funcional, el nacionalismo económico requiere nuevas alianzas políticas y de clase que reemplacen a las caducas; pero también necesita de una nueva ideología legitimizadora. Dice Girvan:

Lo que se requiere no es una regulación del sistema, sino más bien su subversión. Esto, ciertamente, implica asegurar la soberanía sobre los recursos naturales privando a las compañías de la propiedad de estas industrias. También implica el tipo de cambio genuinamente socialista que sólo puede eliminar las bases de apoyo político-económico de las corporaciones dentro de los países del Tercer Mundo y reorientar la vida económica en el interés de las masas de la población. Más aún, se requiere de una transformación ideológica: el desarrollo de una conciencia, de modelos de

desarrollo alternativos y modos de vida dentro de los cuales aquello que las transnacionales tienen que ofrecer sea irrelevante, posiblemente hasta dañino.<sup>3</sup> El reconocimiento del conflicto entre las corporaciones transnacionales y las naciones-estados del llamado Tercer Mundo constituye una de las fuentes más importantes de contradicción en el orden económico mundial capitalista contemporáneo.

### **“CORPORATE IMPERIALISM IN MINERAL EXPORT ECONOMIES”**

En las economías que se desarrollan alrededor de la exportación de minerales el grueso de las divisas y de los ingresos del gobierno provienen de este sector, a la vez que los gastos gubernamentales financiados por estos ingresos son críticos para mantener el crecimiento del ingreso y el empleo. El problema que se plantea es que, a pesar de condiciones supuestamente favorables para el desarrollo económico —como serían los ingresos de la industria minera—, estas economías permanecen estructuralmente subdesarrolladas y dependientes del exterior; y esta dependencia se encuentra íntimamente ligada a la integración de estas economías al sistema del imperialismo corporativo.

Girvan define al imperialismo corporativo como “un sistema del capitalismo internacional” que tiene dos características esenciales:

- a) el poder fundamental en este sistema mundial está en manos de los propietarios y administradores del capital, que ejercen este poder sobre otros grupos e instituciones tratando de apropiarse de excedentes y de acumular más capital. Estos otros grupos —burocracias gubernamentales, trabajadores, campesinos, los desempleados—, son en mayor o menor grado dominados, dependientes, explotados y subdesarrollados.
- b) la característica fundamental es que estas relaciones están institucionalizadas dentro del marco de grandes corporaciones transnacionales integradas.

Los conflictos que se plantearán entre los gobiernos de las economías exportadoras de minerales y las transnacionales se desarrollarán alrededor de tres puntos básicos:

1. La división entre la compañía y el gobierno del excedente total generado por la industria; esto es, el problema de los ingresos.
2. El deseo de un gobierno de utilizar la industria mineral como base para construir un sistema económico auténticamente nacional, objetivo que entra en conflicto con la existente integración de la industria en el sistema económico corporativo.
3. Se plantea en torno al problema del poder —esto es, se vincula con la rebelión del gobierno en contra de su papel de dependencia y subordinación.

Este tercer aspecto es inseparable de los dos primeros, ya que generalmente surge al tratar de dividirse los ingresos e intentarse la construcción de una economía nacional. Las líneas de conducta de los gobiernos y las reacciones de las compañías —que a su vez implican una contrarrespuesta gubernamental— van generando modificaciones formales en el sistema del imperialismo corporativo, pues difícilmente serán de

---

<sup>3</sup> Girvan, Norman: Op. cit., p. 9.

fondo. Hay una adaptación relativa por parte del imperialismo para no perder, en lo posible, sus intereses y mantener sus prebendas.

Girvan desarrolla su análisis basándose en investigaciones hechas en el petróleo, el aluminio, la industria cuprífera del Caribe, América Latina y América del Norte.

Trata de una manera sencilla y bien documentada el origen del capital monopólico, la transnacionalización del capital monopólico; el crecimiento, desarrollo y ubicación de recursos de la firma transnacional; las relaciones de poder y las relaciones económicas dentro de la corporación transnacional.

Al tratar el tema del imperialismo corporativo y el subdesarrollo dependiente expone el problema del control que ejerce la transnacional sobre el problema de la determinación de la producción, que dependerá de múltiples factores, entre los cuales el de ínfima importancia será el interés o las necesidades del país en que se encuentran los recursos explotados.

Las industrias desarrollan sus operaciones y permanecen como enclaves económicos en el país cuyos recursos explotan. Las relaciones se establecen con la firma matriz y no con la economía nacional. En la estructura de la corporación encontramos también una explicación para la no inversión del excedente de la industria minera de exportación en otros sectores de la economía nacional. Y es que el excedente está en realidad atado a las necesidades y estrategia de la corporación como un todo.

Al mismo tiempo se establece una interdependencia entre trabajo, Estado y la transnacional, ya que esta última no sólo representa un patrón de relaciones económicas sino también un patrón de dominación, como se expresa en las relaciones de poder que se dan dentro de ella.

Los recursos naturales deben estar sujetos al control absoluto de la firma, pues son la base sobre la cual descansa toda la estructura de producción y comercialización y, por lo tanto, de acumulación de capital. Los grupos sociales cuya cooperación es indispensable para el flujo de materias primas —fundamentalmente el trabajo y la burocracia estatal en la periferia—, deben estar sometidos, tanto como sea posible, a un status de dependencia. En realidad, se traslada la estructura de relaciones dentro de la corporación transnacional a las relaciones de la corporación con el Estado.

Normalmente la transnacional mantiene estrechas relaciones con el gobierno de su país, lo cual significa que éste presionará al gobierno del país donde se encuentre la subsidiaria para asegurar los intereses de la firma. Esto puede significar, a su vez, que el gobierno del país “periférico” presione a la fuerza laboral para proteger los intereses de la subsidiaria de la corporación.

Con tan formidable presión implementada en contra del gobierno y la fuerza laboral del país que explota la transnacional, no es raro que —por lo menos en las etapas iniciales de las operaciones mineras en cualquier país—, las transnacionales obtengan lo que quieran.

En algunos países es fácil distinguir el inicio del período de la aplicación de impuestos leves o de poca significación, seguido de un período de crecientes tasas de impuestos y de estricta regulación de los factores que determinan el ingreso de impuestos. En Surinam y Jamaica el primer período duró hasta mediados de los años

50 y fue resultado de la ignorancia del potencial real de la extracción de impuestos de la industria, así como de la indiferencia y/u hostilidad de las administraciones holandesa y británica hacia la cuestión.

El crecimiento de la industria y los ingresos del gobierno por este concepto tiene profundas implicaciones para la economía política nacional. Los impuestos se transforman en una fuente fundamental de ingresos para el gobierno y frecuentemente en la fuente principal. Esto, a su vez, forma la base de la expansión del aparato estatal. Posteriormente, ya con la intervención del Estado, los intentos de todos los gobiernos para emplear estos impuestos en la diversificación de la base del desarrollo económico son más o menos similares. La estrategia básica es tratar de ampliar los sectores agrícola y manufacturero; las metas son sustituir las importaciones por producción nacional en una amplia gama de productos agrícolas y manufacturados y, eventualmente, desarrollar nuevas líneas de exportación de mineral. Las metas en lo social son, por supuesto, eliminar el desempleo y elevar el nivel de bienestar material de la masa de la población. Esta estrategia implica grandes gastos por parte del gobierno en la infraestructura destinada a apoyar y atraer al capital privado y a proveer mercados para la producción nacional, estimulando la demanda interna. Ha sido aplicada en esencia por todos los países que no han optado por la planificación central socialista, a partir de la Segunda Guerra Mundial.

En términos generales, el aumento de las divisas y de los ingresos por concepto de la industria minera provocan cambios estructurales que dan por sentada la existencia permanente de estos ingresos. Así, el crecimiento a largo plazo se ve condicionado por la tasa de expansión de la industria minera de exportación. En lugar de reducirse, la dependencia estructural se intensifica a raíz de la incorporación parcial de la industria a la economía nacional por medio del sector público. En tanto que la producción en la industria crece continuamente y los precios en base a los cuales se deducen los impuestos se mantienen fijos, este sistema es capaz de mantener una expansión sostenida teniendo en cuenta lo que Girvan llama “crecimiento dependiente sin desarrollo”. Habrá altas tasas de inversión y una tasa relativamente alta del ingreso nacional per cápita total y promedio; aunque la pobreza estructural y el desempleo se mantendrán.

La expansión de la industria no se mantiene indefinidamente, y en la medida en que aumente la producción aumentarán los impuestos —importantes para la economía nacional—, dando como resultado que la compañía, en última instancia, cambie sus operaciones a otro lugar de condiciones más favorables a sus intereses o tienda a bajar la producción. La reducción de la tasa de crecimiento en la producción se reflejará directamente en la tasa de ingresos de impuestos y divisas al país, presionando el mecanismo propulsor más importante de la economía —el crecimiento del gasto público—, y se tratará de contener estos mecanismos o de encontrar la forma de que continúen operando, cosa que no es fácil lograr.

Se puede obtener internamente algún grado de contención del fenómeno, al mismo tiempo que el gobierno busca formas de obtener ingresos fiscales adicionales en divisas para permitir la continuidad del crecimiento de los gastos públicos y de las

importaciones. Potencialmente las dos formas disponibles son: impuestos adicionales a la industria minera de exportación y solicitud de préstamos al exterior, lo cual resulta en que los gobiernos acumulen fuertes deudas externas.

El empleo por los gobiernos del mecanismo de los impuestos adicionales conlleva inevitablemente a cuestiones básicas como, por ejemplo, el control sobre la producción, cuentas, fijación de precios y comercialización, ya que las variables que determinan la cantidad de las ganancias netas sobre las cuales se aplica la tasa de impuesto están en gran parte bajo el control de la corporación. El gobierno deberá establecer su derecho de participar en aquellas decisiones que determinan la cantidad de impuesto que percibirá. La corporación, por su parte, responde intensificando la estrategia de utilizar fuentes alternativas de mineral como forma de presionar a los gobiernos y de obtener nuevos suplementos en términos relativamente libres de trabas. La contrapartida de los gobiernos será reducir el área de maniobra de las transnacionales por medio de la creación de asociaciones de países productores, como es el caso del papel desempeñado por Venezuela en la formación de la OPEP; por Chile en la formación del Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre y por Jamaica en la formación de la Asociación Internacional de la Bauxita (IBA).

En la década del 70 la tendencia de los Estados exportadores de mineral consistía en lograr como objetivo la nacionalización de la propiedad, la comercialización, la fijación de precios y la toma de decisiones. Sin embargo, la nacionalización, que se lleva a cabo a título de eliminar el control foráneo imperialista y de asegurar la independencia económica, está motivada, de hecho, por el deseo de dar continuidad al modelo de crecimiento dependiente, ya que la nacionalización en este contexto es sólo la ruptura con las trabas al crecimiento continuo de los ingresos y el flujo de divisas al Estado, representado por la estructura y política de las transnacionales. La transformación del modelo dependiente, así como la eliminación del desempleo y pobreza de la gran masa de la población, requieren cambios institucionales complementarios en la agricultura, manufactura, sistema financiero y educación; e implican, en última instancia, una disociación del sistema capitalista internacional. La nacionalización puede no ser condición suficiente para trascender el modelo de desarrollo dependiente, pero es un paso necesario.

### **“CORPORATE IMPERIALISM AND COOPER IN CHILE”**

El caso del cobre chileno cubre todos los aspectos del tema del imperialismo corporativo en la industria de los recursos naturales en los países del llamado Tercer Mundo: exportación masiva de ganancias; subdesarrollo dependiente; conflictos endémicos entre el Estado y las empresas; control del Estado en la fijación de precios y comercialización. sin participación en la propiedad (inicios de los años 50); nacionalización parcial con compensación del gobierno de Frei en los años 1964-70 y expropiación unilateral y completa, sin compensación, del gobierno de Allende (1970-73). También tenemos intervenciones imperialistas en defensa de las corporaciones transnacionales, que culminaron con el brutal golpe militar de 1973,

seguido de “prontas y adecuadas” retribuciones a las transnacionales por parte del régimen golpista, a la vez que se abrían las puertas del país a la inversión de capital foráneo en el cobre y la economía en general.

Girvan dice que en el caso chileno “una de las lecciones (...) es que el conflicto entre el Estado y la corporación transnacional crece en proporción directa al desarrollo entre los grupos dominantes de la aspiración a establecer un sistema económico auténticamente nacional, aspiración para la cual el Estado es un instrumento económico indispensable”.<sup>4</sup>

Otra lección es que “la estructura integrada y diversificada y la óptica transnacional de las operaciones de las corporaciones, necesariamente generan amplias divergencias entre sus propias perspectivas de inversión y estrategias de expansión para la industria de recursos y aquellas del Estado nacional. Por esta razón, las soluciones que se basan en la asociación entre el Estado y la corporación transnacional son de dudoso valor. Finalmente, las corporaciones transnacionales son capaces de desplegar presiones formidables en contra del Estado del Tercer Mundo, una vez que el Estado decide dejar de jugar el juego de las negociaciones y portarse como una entidad soberana, fijando unilateral mente sus propios términos e imponiendo sus propias soluciones a las corporaciones”.<sup>5</sup>

El autor parte de 1810 para analizar históricamente el desarrollo de la industria cuprífera, y distingue entre 1904 y 1974 seis etapas en la política estatal de Chile hacia el cobre: una primera etapa de desnacionalización y *laissez faire* (1904-33) en la que el Estado no cumple ningún papel y el cobre está en manos extranjeras. El régimen de impuestos es mínimo:

el 6% sobre la ganancia desde 1904 y un 6% adicional desde 1925. La segunda etapa está marcada por el crecimiento de los impuestos, el intervencionismo estatal y el surgimiento de un conflicto abierto con las corporaciones (1934-54). A raíz de la crisis de 1929 la economía exportadora del país sufre un colapso y el Estado cambia su política hacia el cobre, recurriendo a los impuestos de las empresas transnacionales. En esta etapa entra el gobierno de los Estados Unidos como protagonista en el conflicto generado por los métodos que Chile utilizó para extraer recursos adicionales de la industria. El conflicto se desarrolló en torno al problema de: a) impuestos directos; b) la tasa de cambio y c) fijación de precios y comercialización:

Para Chile, el imperialismo tenía un significado concreto y tangible: se manifestaba en la presencia y el poder de las compañías norteamericanas y su gobierno en la industria, que se había transformado en la base de la economía nacional, y en la presión continua para constreñir la política de Chile hacia el cobre en el interés de las ganancias de las compañías transnacionales y la seguridad militar del Estado norteamericano.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Girvan. Norman: Op. cit., p. 53.

<sup>5</sup> Girvan. Norman: Op. cit., p. 53.

<sup>6</sup> Girvan. Norman: Op. cit., p. 63.

La tercera etapa (1955-64) es de impuestos reducidos e intervención estatal y persistencia del conflicto. En este momento se aplicará el “Nuevo Trato” sobre el cobre, que significará enormes concesiones a las corporaciones. Este “Nuevo Trato” se basará en la teoría de que la tasa de inversión foránea es una función directa de la supuesta tasa de ganancia después de los impuestos y de un “clima de inversión favorable”. Esta política fue un fracaso, aumentando la crisis político-económica de Chile en los años 60 y sentando la base para políticas de nacionalismo económico en el cobre, que culminaron con la expropiación del gobierno de Allende.

La cuarta y quinta etapas comprenden la “chilenización”, expansión y expropiación de las compañías del cobre (1964-73). El gobierno de Frei plantea la “chilenización” para la industria cuprífera, que no es otra cosa que la adquisición del 51 % de la propiedad por el Estado. Aunque se obtuvo la propiedad mayoritaria de las compañías, no puede decirse que el Estado haya asegurado su control, ya que aquellas, utilizando diversos mecanismos, mantuvieron su poder sobre la explotación del mineral. En cuanto a la expansión de la minería, el compromiso masivo de las transnacionales y del gobierno norteamericano sólo puede haber sido el resultado de una decisión política deliberada para apoyar fuertemente al gobierno de Frei, cuyo proyecto de “Revolución en Libertad” era considerado por los Estados Unidos como una esperanza para Chile y como un modelo para el resto de América Latina.

Quedaba así muy claro que el Estado chileno no había adquirido el control real sobre la industria cuprífera.

En 1970 la plataforma programática del presidente Salvador Allende tenía como eje central la expropiación sin compensación de las empresas del cobre. Ya en 1971 el cobre pasaba a manos del Estado chileno.

La sexta etapa marca la reversión de la situación en la industria a raíz del golpe militar. Aunque se mantuvo la propiedad estatal, se pagaron generosas compensaciones a las transnacionales, se abrieron nuevos depósitos de cobre a la explotación de las corporaciones transnacionales y se rebajaron totalmente los mecanismos de control estatal sobre la industria. A continuación el ensayo toca el aspecto de las relaciones entre el cobre chileno y las corporaciones transnacionales, refiriéndose a la historia de las operaciones de la Anaconda y la Kennecott —cuya subsidiaria en Chile es la Braden Copper Co.—, así como a sus orígenes, estrategia y política de funcionamiento.

Girvan expone claramente los pasos de las negociaciones para las diversas etapas de intervención estatal y, por último, la expropiación del gobierno de Salvador Allende. Chile entró en la década del 70 en condiciones de profunda crisis económica y social, lo que surgía de un conjunto formado por una economía paralizada e inflacionaria y una sociedad caracterizada por crecientes demandas del pueblo en aras de mejores condiciones de vida. así como por un ascenso de la conciencia de clase, de grupo, de organización política en unas masas que tradicionalmente habían sido excluidas del proceso político o utilizadas como instrumentos por los miembros de la oligarquía o de la clase media.



Al triunfo electoral de Allende se implementan rápidamente las medidas de nacionalización y expropiación, reforma agraria, redistribución del ingreso, expansión en el sector educacional y de viviendas, control de precios, aumento de salarios. La mayoría de estas medidas se adoptaron en los primeros dieciocho meses de gobierno.

El deterioro de la situación económica y la desorganización de la economía en 1972-73, que prepararon el camino para el derrocamiento de Allende, se dieron en un marco en el cual había por lo menos tres aspectos que contribuyeron a la crisis: a) contradicciones en el nivel económico, resultantes del intento de cambiar rápidamente una economía que estaba estructuralmente integrada al sistema capitalista internacional; b) contradicciones entre el gobierno y su base de apoyo. Las contradicciones dentro de la Unidad Popular hacían cada vez más difícil movilizar el apoyo activo de las masas en su defensa ante un eventual caso de amenaza; c) contradicciones entre la Unidad Popular y la reacción, tanto interna como externa. No son desconocidos los intentos y maniobras de la ITT, la CIA, el gobierno norteamericano, las corporaciones transnacionales, para evitar, en primer término, que Allende asumiera la presidencia, y luego para derrocarlo. Esto lo logran el 11 de septiembre de 1973.

La expropiación del cobre chileno se transformó en un punto sensible, no tanto por su valor intrínseco, sino por su significación simbólica. A los Estados Unidos le interesaba evitar que Chile lograra sus fines, ya que el Tercer Mundo tendería a imitar su ejemplo, y por otro lado deseaba impedir que el gobierno de Allende tuviera éxito.

Hay pocos ejemplos más claros del estrecho funcionamiento de la vinculación imperialismo-corporaciones transnacionales que el caso de Chile.

### **“CORPORATE IMPERIALISM IN THE CARIBBEAN BAUXITE INDUSTRY”**

La bauxita es el oro rojo del Caribe, y el 44% del aluminio que se produce en el mundo capitalista se extrae de los suelos de Jamaica, Surinam, Guyana, República Dominicana y Haití. El Caribe provee casi el 90% de los recursos naturales para la industria norteamericana del aluminio.

Irónicamente, la situación de estos países ricos en bauxita puede resumirse en altas tasas de desempleo —el desempleo fluctúa entre un mínimo de 15% y un máximo de 30%—, con un subempleo que afecta por lo menos al 20% de la fuerza laboral. La desnutrición es endémica, las condiciones de vivienda no son adecuadas para la mayoría de la población: las familias se aglomeran en cuartos de barro y cartón. Los ingresos son bajísimos: la mayoría gana no más de diez dólares a la semana o su equivalente.

De hecho, la bauxita caribeña produce grandes riquezas, pero para otros fuera de la región. Un pequeño número de compañías transnacionales del aluminio, verticalmente integradas, son propietarias y operadoras de la bauxita en el Caribe —excepto en Guyana, y esto sólo a partir de 1971. Estas compañías también controlan la mayoría de la producción mundial, las reservas de bauxita, y dominan el mercado

mundial. El capital y la tecnología provienen de ellas, los precios se fijan por las compañías de acuerdo con su conveniencia. Los niveles de producción y las tasas de inversión y expansión son asunto de la política de las compañías, determinados por la política mundial de la transnacional. Las materias primas se envían al exterior para su procesamiento: ellas forman la base para la creación de ingresos y valor agregado en el exterior, y permiten la generación de valor excedente y acumulación de capital, del que se apropia la corporación transnacional. Así, la industria de la bauxita en el Caribe está totalmente sujeta a la necesidad, la política y la autoridad del capital monopólico corporativo norteamericano. Además, las corporaciones han sido tan poderosas que han logrado moldear la economía de los Estados caribeños de acuerdo con sus propias necesidades. También el Estado del país productor de bauxita está integrado en la cadena de relaciones de poder dentro de la corporación. Al ser de subordinación, esta integración ha dado origen a contradicciones que han resultado en que los gobiernos han elevado los impuestos a las compañías, han formado una asociación de países productores de bauxita e incluso han nacionalizado a las subsidiarias de las corporaciones.

Este ensayo busca explicar los factores que han determinado estas acciones por parte de los países productores de bauxita, y si aquellas implican un asalto directo al sistema del imperialismo corporativo dentro del mundo de la industria del aluminio o si solamente son intentos para definir los términos de participación de los gobiernos dentro de él.

Girvan parte de la integración corporativa y de la desigual división del trabajo característica del sistema capitalista internacional. Demuestra gráficamente cómo la materia prima se exporta para ser procesada en las plantas de las compañías en los Estados Unidos y otros lugares del mundo, sustrayéndose así la posibilidad de mayores ingresos a los países caribeños.

El desarrollo de la industria de la bauxita en el Caribe se debió a la necesidad de formar una base de materias primas para las industrias del aluminio de los Estados Unidos —el mayor productor de aluminio del mundo— y Canadá. Esta forma la base de recursos naturales sobre la cual se levanta el edificio completo de la producción internacional y la comercialización de las cuatro mayores compañías productoras de aluminio en el mundo. Para las compañías que tienen subsidiarias en el exterior, el Estado extranjero representa una interposición que se inserta en los mecanismos de control y en las relaciones e integración vertical. De hecho el Estado representa una molestia para la corporación y su influencia debe ser eliminada, neutralizada, estabilizada, o —y ésta es la mejor de todas las soluciones desde el punto de vista de las corporaciones—, puesta al servicio de las transnacionales.

Las relaciones de los gobiernos y las empresas subsidiarias son de “regulación e ingresos”, y cubren los aspectos como las áreas de concesiones mineras y las fórmulas de impuestos a la bauxita. La relación directa entre la compañía sede y el gobierno nacional, que podría llamarse relación de “negociación”, es la que define los parámetros y el contenido de las regulaciones y relaciones de ingresos entre el gobierno y la subsidiaria.

La significación del imperialismo norteamericano en la industria de la bauxita en el Caribe se revela en episodios concretos: la desestabilización y eventual remoción del gobierno de Jagan en Guyana en los años 60, que fuera apadrinada por los Estados Unidos; la ocupación militar en República Dominicana en 1965 y la intervención política indirecta en la política jamaicana, por lo menos a partir de la independencia constitucional de 1962. Todo esto estuvo en parte motivado por el deseo de mantener la seguridad sobre el abastecimiento de bauxita.

Las transnacionales emplean diversos métodos y mecanismos para obtener siempre términos favorables para lograr sus fines. Éstos van desde el control monopólico de la información que los gobiernos necesitan para negociar con ellas —información sobre precios, reservas, alternativas de expansión, condiciones de producción, tecnología, etc.—, a la negociación de acuerdos especiales con los gobiernos, acuerdos que comprenden toda la gama de variados aspectos de sus operaciones en el país, y que aseguran así el acceso al mineral en términos convenientes a las corporaciones. Las industrias de la bauxita representan una nueva versión del papel histórico del Caribe como proveedor de fuerza de trabajo y recursos para enfrentar las demandas de la acumulación en los principales países capitalistas.

La economía de Jamaica, por ejemplo, es mucho más dependiente ahora que hace veinticinco años, y el comercio exterior está altamente concentrado hacia los Estados Unidos, que también provee la mayoría de las inversiones extranjeras. El comportamiento económico de Jamaica y el patrón de crecimiento están determinados básicamente por decisiones que toman las compañías norteamericanas del aluminio y los inversionistas norteamericanos. Debemos recordar que este texto data de 1975, aunque el patrón económico no ha variado sustancialmente. Es más: podríamos decir que se ha acentuado a partir de 1980.

Al tomar los Estados caribeños medidas menores de alza de impuestos, las compañías desarrollan estrategias para equilibrar siempre la situación a su favor. Los gobiernos utilizan fundamentalmente tres estrategias, que se ejemplifican en el texto con los casos de Haití, Surinam, Jamaica y Guyana.

En el año 1974 se desarrolla en el Caribe lo que Girvan llama una “ofensiva” en lo que se refiere a la bauxita, y trata fundamentalmente el caso de Jamaica y el impuesto a la bauxita, así como la participación del Estado con el 51 % de las acciones de la industria y la creación de la IBA por los Estados productores en 1974.

La ofensiva de impuestos se desarrolló en un contexto en el que nunca se cuestionó la continuidad y la seguridad del flujo de materias primas hacia los Estados Unidos y otros países. Las medidas tomadas no dejan lugar a dudas de que los países caribeños implicados permanecerían dentro de la esfera de influencia de los Estados Unidos.

En el contexto político-económico interno en que se desarrolló la ofensiva, los gobiernos se habían visto impelidos a actuar debido a que la política de las transnacionales dio como resultado que el modelo de desarrollo dependiente, que se basaba en la bauxita, ya no surtía efecto, y el intento de los gobiernos por obtener más ingresos en la industria minera era una forma de permitir que el modelo siguiera funcionando.

Los gobiernos no han atacado tanto el sistema del imperialismo corporativo. Más bien han tratado de redefinir las relaciones entre los gobiernos y las transnacionales; redefinición que implica la formación de nuevas alianzas entre los administradores de las corporaciones y los administradores políticos de los Estados caribeños y una mayor incorporación de estos Estados y grupos sociales al sistema del imperialismo corporativo, aunque esta situación no sea permanente.

No cabe duda de que los Estados caribeños sufrirán la presión de sus pueblos para lograr cambios sustanciales en los sistemas económicos imperantes. Las nuevas relaciones Estado-compañía no resuelven las contradicciones económico-sociales que caracterizan la región, sino más bien reproducen estas contradicciones a un nivel mayor.

El cuarto ensayo, “Bauxite Nationalization in Guyana” se inicia con la historia de la industria de la bauxita a partir de la entrada al país de la ALCOA en 1916 y sus operaciones entre 1917 y 1950, período en el cual la administración colonial británica se acomodó a las demandas de la compañía, cuando no le estaba dando su apoyo irrestricto.

Las divisiones dentro del movimiento político nacional guyanés impedían lograr un consenso en cuanto a la explotación de DEMBA por las corporaciones extranjeras. En las negociaciones para lograr la participación del Estado guyanés, efectuadas en 1970, la finalidad fundamental del gobierno consistía en llevar a la ALCAN a una posición en que tuviera que aceptar los términos básicos expuestos por el gobierno guyanés para la participación en DEMBA.<sup>7</sup> Los términos no negociables del gobierno guyanés eran, entre otros, la participación mayoritaria del gobierno; la participación por medio de la compra de una parte de las acciones de la compañía y, por último, la mayoría del gobierno implicaba el control efectivo inherente al accionista mayoritario. Analizando estos puntos en su conjunto, el gobierno guyanés pretendía evitar que ciertas características —que habían resultado desfavorables en los acuerdos entre las transnacionales, Chile y Zambia—, afectaran a Guyana. Por supuesto, la transnacional trató de revertir la participación estatal en su favor. La situación se fue alargando y ninguna de las partes cedía en su posición. En febrero de 1971, en el primer aniversario de la República Cooperativa, se anuncia la nacionalización de la bauxita. El gobierno, que aparecía inicialmente como el primer campeón de la nación en contra de las corporaciones transnacionales explotadoras, se vio lentamente llevado a una posición defensiva interna como resultado de contradicciones y presiones políticas. A su vez esto debilitó su posición frente a las sutiles tensiones que ALCAN pudo provocar en los planos interno y externo. El objetivo fundamental de ALCAN era asegurar un arreglo razonablemente favorable en los términos de la compensación del gobierno guyanés por la nacionalización de

---

<sup>7</sup> ALCOA formó la ALCAN como compañía legalmente Independiente a fines de la década de los años 20. para poder participar en cartels extranjeros, cosa que la ley norteamericana impedía hacer a ALCOA. Luego le traspasó a la ALCAN la mayoría de sus concesiones e instalaciones en el Canadá, así como la mayoría de sus propiedades ID el exterior, incluyendo DEMBA.

DEMBA. Esto era importante no sólo en términos financieros, sino en términos de sentar un precedente para las posibles futuras nacionalizaciones que se produjeran en la industria. También se ejercieron otros tipos de presiones: el gobierno norteamericano votó en contra de préstamos solicitados por Guyana al Banco Mundial y el Subsecretario del Tesoro norteamericano dejó en claro que la decisión estaba vinculada con el problema de la compensación por la nacionalización de la bauxita.

Las presiones combinadas de la ALCAN, la banca extranjera y el gobierno norteamericano, unidas a la situación interna, determinaron que el gobierno guyanés cediera en el aspecto de las compensaciones. La ALCAN se mostró satisfecha. El Departamento de Estado norteamericano, el Banco Mundial y el Embajador canadiense en Washington “expresaron su satisfacción frente a la amistosa solución de la disputa”. El gobierno guyanés se había asegurado el apoyo de Occidente, pero tuvo que pagar un precio por ello.

La nacionalización de la bauxita en Guyana representó una desvinculación del orden económico internacional capitalista que era, en los mejores términos, limitada y sólo parcial en el aspecto de descolonización económica interna.

En la mancomunidad del Caribe, la actitud de Guyana al nacionalizar —aunque con éxito parcial— la industria de la bauxita, contribuyó a legitimizar la idea de la propiedad estatal de las industrias de recursos naturales.

En “Towards a Mineral Policy for the Third World”, Girvan propone una instrumentación política no exhaustiva y aclara que la considera factible de implementarse por los países del llamado Tercer Mundo con el sentido de asegurar que sus recursos se adapten a la estrategia de *self-reliance* y como colofón al análisis del significado de las relaciones de explotación existentes entre los países del llamado Tercer Mundo y los países capitalistas desarrollados, tomando el sector minero como símbolo de esta explotación.

Algunas de las proposiciones del autor se refieren a la estrategia sobre los recursos naturales mineros. Ésta debe orientarse en el sentido de una desvinculación general del sistema capitalista de producción. Condiciones absolutamente necesarias en este punto son: nacionalizar completa e integralmente la propiedad y la administración para reorientar los recursos naturales hacia la estrategia económica general; eliminar gradual y progresivamente las exportaciones de minerales; crear organizaciones de países productores —las que serían medios importantes para aumentar el poder de comercialización en el sistema internacional—; establecer políticas para la explotación geológica local e instrumentar esfuerzos para el desarrollo de la investigación y el desarrollo tecnológico nacionales, que tendrán el objetivo de encontrar nuevos medios para la utilización de los recursos naturales de cada país dentro del sistema productivo nacional para satisfacer necesidades de las masas y, por último, encontrar un equilibrio más racional en el desarrollo de todas las ramas de la economía, así como desarrollar transacciones directas entre los países del llamado Tercer Mundo, las que facilitarían la integración estructural entre estos países a expensas de la integración con el centro. Esto dependería, sin embargo, de la

forma en que utilicen estas transacciones y del contexto general en que se desarrollen.

En “Expropriation and Compensation from a Third World Perspective”, el autor analiza la cuestión de las compensaciones a las corporaciones transnacionales.

Girvan expone el tema en el marco de las relaciones económicas internacionales, refiriéndose a los casos de expropiación de las propiedades de compañías extranjeras en países del llamado Tercer Mundo y contrastándolos con el hecho de que la compensación al Tercer Mundo por la explotación sistemática de manos de potencias europeas y por los Estados Unidos es rara vez considerada.

De hecho, la explotación del llamado Tercer Mundo, la expropiación de los recursos y las ganancias sobre las inversiones en la producción, garantizadas por la fuerza militar, pueden en gran medida considerarse responsables de la afluencia del mundo desarrollado. Consecuentemente hay una deuda histórica por parte de los explotadores con los países del llamado Tercer Mundo.

Girvan propone varias alternativas de compensación para ser aplicadas por los países del llamado Tercer Mundo, aclarando que se aplicarían en el marco de una amplia gama de divergencias en estructura, perspectivas, objetivos, y por último de enfoque ideológico entre los países en cuestión y las transnacionales.

En este artículo no se hace distinción entre los términos “confiscación”, “expropiación” y “nacionalización” como métodos diferenciados. Se usa el término “expropiación” en un sentido genérico; esto es, para significar la adquisición por parte del Estado de la propiedad foránea en el interés público. El uso del término “expropiación” tiene el sentido de evitar diferencias normativas ambiguas que estos términos solían representar, según plantea Girvan.

En general, el autor valora en su justa significación las medidas tomadas por los países del llamado Tercer Mundo que, acertadas o no, marcan un paso en el camino hacia la independencia económica de estos Estados.

Estimamos que tanto por la información que contiene como por su enfoque progresista el presente volumen constituye un notable aporte que mucho interesará a los estudiosos del tema.