

Síntesis Sociales

elaboradas por el *diál*

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

¿A DONDE NOS LLEVAN?

El presente trabajo está basado en extractos del extenso artículo de Robert L. Heilbroner "The Multinational Corporation and the Nation-State", publicado en "The New York Review of Books", 11 de febrero de 1971, vol. XVI, Nº 2, págs. 20-25; traducción abreviada, con aclaraciones, subtítulos y notas marginales de Mauro Barrenechea.

ORIENTACIONES ANTERIORES

Primeramente, riqueza nacional = acumular oro.

—Los precursores de la Economía, los llamados "mercantilistas", sostenían que el bienestar de un país consistía en **acumular oro**. Para ello había que fomentar, lo más posible, la **exportación de mercancías**, a la vez que reducir en lo posible la importación, ya que ésta disminuía el oro acumulado.

Desde Adam Smith, aumentar producción y distribución internacional del trabajo, con libre comercio.

—Adam Smith, en "La Riqueza de las Naciones" (1776), refuta la tesis mercantilista demostrando que lo importante es "aumentar la producción anual" en calidad y cantidad por medio de la "distribución del trabajo y libre comercio internacional". Que cada país maximice su producción en aquello para lo que esté más capacitado y que **todos exporten sin restricciones**. Esta orientación fue reforzada por David Ricardo y otros grandes economistas hasta nuestros días, incluso Paul Samuelson (si bien admitiendo como excepción el proteccionismo aduanero para las industrias infantiles en los países en vías de desarrollo).

LA BALANZA DE PAGOS

Pero con sólo el "libre comercio" no se equilibra la balanza de pagos.

Esas teorías orientadoras han chocado con fuertes problemas prácticos, especialmente al tratar de equilibrar la balanza de pagos. Ocurre que las transacciones financieras entre naciones no se limitan a pagar las mercancías y servicios pasados del uno al otro (como suponía la teoría de Adam Smith), sino que incluyen la transferencia de capital de un país a otro, los gastos de guerra en países lejanos, el depositar millones secretamente en Bancos suizos, etc.

La inseguridad de algunas economías impide el libre comercio internacional.

Como resultado, algunos países tenían dificultad en "financiar" algunas importaciones que deseaban, mientras otros países, deseosos de exportar, no estaban dispuestos a recibir en pago la moneda insegura de ciertos países compradores.

RESISTENCIAS EMPRESARIALES Y OBRERAS

Hay fuerte resistencia contra la distribución internacional del trabajo.

Por otra parte, la doctrina de "distribución del trabajo por países con libre intercambio" tropezó con fuerte resistencia de empresarios y trabajadores de los respectivos países. Por ejemplo, los vinicultores de California no querían dejar su ocupación para dedicarse a fabricar automóviles (suponiendo que EE.UU. se especializara en tal industria, dejando para Francia la viticultura); ni los trabajadores de la Renault aceptarían el abandonar su industria para dedicarse a la viticultura, aunque de esta forma la producción mundial automovilística y vinícola resultarían maximizadas en calidad y cantidad.

AUMENTAN LAS DESIGUALDADES

La mono-producción nacional desfavorece a países subdesarrollados...

Finalmente, la doctrina clásica de la especialización internacional del trabajo y libre comercio ha causado un grave impacto en las naciones en que se ha impuesto más radicalmente. Países en desarrollo, como los nuestros en Latinoamérica, quedaron especializados en producir plátanos algunos de ellos y café o cobre otros, pero esta mono-producción no les fue elevando gradualmente el nivel de vida, tal como se prometía implícitamente en las teorías de Ricardo y Samuelson. Por el contrario, se hizo evidente que la puesta en práctica de dicha doctrina **acrecentaba**, en vez de disminuir, **la diferencia** entre dichos países y los países industrializados. La teoría clásica daba por supuesto que el libre comercio tendería a igualar —como en los vasos comunicantes— los altos precios de las ciudades con los reducidos precios del campo. Pero tales supuestos no se han cumplido en la realidad. En vista de ese fallo, en años recientes se ha ido revisando críticamente la doctrina clásica y los benéficos efectos que se esperaban de ella. Gunnar Myrdal ("Rich Lands and Poor", Harpers, 1957) ha mostrado que las zonas industrializadas dentro de un país, o los países desarrollados, atraen recursos humanos y económicos, fomentando aún más su desarrollo, mientras los otros países o zonas van quedando desprovistos de personal y capital. Por ejemplo, un centro industrial, con abundantes ingresos en razón de los impuestos, cuenta con universidades e institutos de capacitación para oficios especializados, así como abundantes oportunidades de empleo, mientras las zonas o países no desarrollados se estancan.

... porque los países desarrollados prosperan mientras los otros se estancan.

I.- Nuevo fenómeno

En los tiempos actuales se está produciendo un importante cambio. Ya no se trata principalmente del intercambio de productos entre naciones especializadas. Ahora comienza a predominar la **internacionali-**

Las nuevas empresas multinacionales alteran el sistema económico internacional.

La empresa multinacional, en vez de exportar, PRODUCE en países extranjeros.

Importancia de este nuevo fenómeno.

Rápido crecimiento de las inversiones "directas" estadounidenses en otros países.

zación de la producción, causada por el rápido crecimiento de las llamadas "empresas multinacionales". Para concretar este nuevo fenómeno veamos cómo lo describe el presidente de Pepsi Co., respecto a su propia empresa:

"Pepsi Co. [opera] en 114 países. Su producto más familiar se envasa en 512 plantas fuera de EE.UU. Las instalaciones productoras y distribuidoras en casi todos los países son propiedad de ciudadanos de esos mismos países. Los gerentes de un conjunto de países pueden provenir de esa misma zona o de algún otro país —Francia, Inglaterra o Latinoamérica—, y no necesariamente de los EE.UU. En las Filipinas, la Pepsi Co. ocupa el duodécimo lugar en la lista de los mayores contribuyentes y, sin embargo, entre todo su personal no hay más que dos estadounidenses. La Compañía es multinacional cuanto al empleo, operaciones, manufactura y mercadeo, así como también es multinacional una gran parte de la gerencia de la propiedad de las empresas en el extranjero." (1)

Más adelante volveremos sobre ciertos aspectos de esta proliferación multinacional. Por ahora retengamos el dato de que Pepsi Co. **no exporta** la Pepsi-Cola a México, por ejemplo, sino que **la produce allí mismo**. Y precisamente esta misma internacionalización de la producción se encuentra en la IBM, General Motors, Standard Oil, así como en otras firmas de la jerarquía americana de compañías anónimas.

IMPORTANCIA DEL MISMO

Con esto no queremos decir que cada compañía norteamericana es multinacional; pero sí sabemos que de las 100 firmas más importantes hay 62 que tienen instalaciones por lo menos en seis países extranjeros, y Kennes Simmons ha mostrado que de las 126 corporaciones industriales (sobre las que se han podido obtener datos) 71 de ellas tienen como promedio una tercera parte de sus empleados en el extranjero. Probablemente estos datos indican mucho menos de lo que ocurre en la realidad con respecto a la multinacionalidad de las industrias más importantes, pero es lo que podemos presentar por ahora, hasta que se analicen los datos del censo realizado el año 1970. En 1966 (la fecha más reciente de datos disponibles para nuestro estudio) EE.UU. **exportó** 43.000 millones de dólares en mercancías y servicios a diversas regiones del mundo. En cambio, ese mismo año, las mercancías y servicios producidos en instalaciones de **propiedad estadounidense en el extranjero** alcanzaron la cifra de 110.000 millones de dólares, es decir, dos veces y media más que lo exportado. Estos datos nos presentan una visión más amplia de la importancia que están adquiriendo las empresas multinacionales.

ACELERACION CRECIENTE

Otra forma de conocer cuánto se van multiplicando las empresas multinacionales consiste en investigar el aumento de las inversiones **directas** que realizan los empresarios norteamericanos en países extranjeros (entendiendo por inversiones directas el adquirir o fundar **empresas propias**, en vez de invertir en acciones de empresas ajenas). En 1950, las inversiones directas en países extranjeros ascendía a 11.000 millones, aproximadamente. Para 1969, las inversiones directas en el extranjero habían ascendido a 70.000 millones, lo que equivale a una quinta parte del activo total (sumando lo que poseen en EE.UU. y en el extranjero) de las 500 empresas industriales más importantes. Téngase en cuenta que estos datos sobre la inversión directa en el extranjero representan sólo el valor de los **dólares americanos invertidos** en aquellos países, sin incluir el valor adicional de capital extranjero controlado por dichas empresas americanas (por ejemplo, el manejo de compañías subsidiarias). En muchos casos, además, el activo de estas empresas aparece como muy inferior al que tienen en realidad. El conjunto del valor atribuido en los libros de cuentas a las inversiones privadas estadounidenses en el petróleo de los países árabes en 1969 aparece como 1.650 millones de dólares. Pero las ganancias petroleras, el mismo año, en esa zona, alcanzaron la suma de \$ 1.100 millones (2).

DESAFIO Y CONTRADESAFIO

Todo esto no es sino parte de la cambiante situación de las relaciones económicas internacionales. La expansión de las compañías ame-

El desafío americano y el contradesafío europeo...

ricanas en el exterior, especialmente en Europa, ha dado lugar a que muchos se den cuenta de lo que Servan-Schreiber describe en su conocido libro "El Desafío Americano". Como contrapartida se ha presentado el desafío europeo porque, si bien es verdad que las compañías americanas en Europa han ido expandiéndose más rápidamente que sus rivales europeas, también es verdad que las compañías europeas han estado expandiendo su total producción, así en Europa como en el extranjero, con una rapidez igual, si no mayor, que la de los gigantes norteamericanos (3). Por tanto, así como los norteamericanos desafían a los europeos en Europa, los europeos desafían también a los americanos en el mundo entero, incluyendo los EE.UU. (como, por ejemplo, ocurre con la invasión de automóviles europeos en el mercado estadounidense).

★ ★

La dinámica de este desafío y contradesafío es compleja y depende de los siguientes factores, entre otros:

...y características de los mismos.

1) La tendencia general, en las grandes compañías, de **crecer menos rápidamente** que otras empresas menores, como puede apreciarse en el promedio de crecimiento del gigante americano, relativamente lento.

2) Los efectos que el **ambiente** produce en el esfuerzo de las compañías: el ambiente europeo en que operaban las compañías estadounidenses era el de **un mercado en rapidísima expansión**.

3) La relativa capacitación tecnológica existente en los diversos países y empresas.

★ ★

NUEVA EPOCA ECONOMICA

El nuevo fenómeno supera en 2,5 veces a la exportación...

Hymer y Rowthorn, al exponer dicho contradesafío de los europeos, destacan como el dato más importante de la actual evolución económica que estamos ya en la **época de las empresas multinacionales**. Analizando, en conjunto, las diez naciones más destacadas por su exportación de capitales, se observa que el total de sus **exportaciones** en 1967 llegó a **130.000 millones de dólares**, mientras que su **producción** en el extranjero llegó, por lo menos, a **240.000 millones...** (O sea, que lo que **produjeron en el extranjero** llegó a **casi el doble** de lo que exportaron desde el país de origen.)

...y para el año 2000 dominará la mitad de la producción industrial en el mundo.

Los profesores Sidney Rolfe y Howard Perlmutter, así como Judd Polk (de la Cámara Internacional de Comercio), entre otros, han llegado a la conclusión siguiente: Japón y los países europeos industrializados están igualando, aproximadamente, a EE.UU. respecto a la **relación** entre sus **inversiones directas en el extranjero** y el **Producto Nacional Bruto** de dichos países. Basándonos en tales datos, podemos calcular que el valor de lo producido por las empresas multinacionales en la actualidad equivale aproximadamente a **una cuarta parte** de las mercancías y servicios **producidos en el mundo**. Más aún: si continúa en la misma proporción la expansión de tales empresas, para el año 2000 las empresas multinacionales **llegarán a la mitad**, o más, de la producción industrial en el mundo. Por cierto que el profesor Perlmutter sostiene que **unas 300 compañías** (de las cuales 200 son estadounidenses) **pronto dominarán la economía mundial**, de la misma manera que las 50 ó 100 compañías más importantes de EE.UU. dominan el país (4).

Por tanto, en esta nueva era, las naciones se ven afectadas en sus respectivas economías a causa de **la producción de mercancías "extranjeras" en su propio territorio**.

CUESTIONES QUE NOS AFECTAN

Dos interrogantes vitales.

La rápida multiplicación de empresas multinacionales plantea numerosas cuestiones; de las cuales entresacamos las siguientes:

- a) **¿Qué influencia ejercerán en los países subdesarrollados?**
- b) **En sus luchas competitivas ¿causarán fricciones internacionales, o más bien un nuevo orden en el mundo del futuro?**

II.-Su influencia en países subdesarrollados

En el nuevo fenómeno predomina la "tecnología avanzada"...

Se ha notado un creciente interés en las empresas estadounidenses hacia la "tecnología avanzada". En 1897, el 59% de sus inversiones directas en el extranjero se dedicaba a la agricultura (plantaciones), minería y ferrocarriles. En cambio, para 1969 estas inversiones equivalían sólo al 11%. Por el contrario, en 1897, sólo el 15% de las inversiones directas en el extranjero se dedicaban a la manufactura; hoy llega al 40%.

MENOS OPORTUNIDADES

...que encuentra más lucrativo invertir en países desarrollados...

Esta orientación hacia la tecnología avanzada ha llevado a un **cambio en la localización** de las empresas. Así, en 1897, el 54% de las inversiones directas estadounidenses estaba localizado **en países subdesarrollados**, y el resto en Canadá y zonas desarrolladas de Europa. En cambio, **ahora el 64%** está en Canadá, Europa y Oceanía, mientras el 36% restante se distribuye entre Asia, Africa y Latinoamérica.

Más aún, en la última década, **casi el 75% de los incrementos** en inversiones directas estadounidenses se ha localizado **en países desarrollados**.

...y por tanto deja de lado a los países subdesarrollados.

Simultáneamente, la rápida expansión de la tecnología avanzada alteró notablemente el carácter de la empresa multinacional en una dirección favorable a las industrias dominadas por los estadounidenses. Por ejemplo, la proporción de crecimiento anual de sólo la IBM en el país y en el extranjero durante la última década ha sido tan grande que, si continuara sin interrupción durante otra generación, la IBM llegaría a ser la unidad simple económica más grande en el mundo, incluyendo cualquier Estado-nación. Esta proliferación de la tecnología avanzada, a su vez, ha sido la causa de que algunas zonas resulten más lucrativas para las inversiones internacionales. Por tanto, dejan de lado las plantaciones bananeras de Honduras, por ejemplo —dado que el mercado del plátano crece con relativa lentitud— para establecerse en países desarrollados, donde la demanda de productos altamente tecnificados se expande con extraordinaria rapidez.

LOS PROS Y LOS CONTRAS

Las empresas multinacionales proporcionan ciertos beneficios al país subdesarrollado...

La dominación ejercida por empresas internacionales, sean estadounidenses o europeas, sobre los países subdesarrollados, tiene su "cara" y su "sello", como toda moneda. Por una parte, las compañías extranjeras pagan mayores salarios e impuestos, llevan sus libros de cuentas con más honradez, usan mejores técnicas gerenciales y dan más entrenamiento técnico a los trabajadores; también ofrecen, por lo general, mejores servicios sociales a sus empleados y obreros e incluso brillantes oportunidades de elevados puestos para unos pocos favorecidos. La tecnología de los países avanzados se va filtrando en los subdesarrollados por medio de estas compañías. Y si bien es cierto que ordinariamente envían a su país de origen más beneficios que el capital que invirtieron, también ocurre que aumentan la inversión, la productividad y el empleo, y a veces contribuyen al incremento de las exportaciones (5).

...y obtienen a cambio ciertas ventajas...

Dados estos beneficios que el país subdesarrollado recibe de las compañías extranjeras, éstas se encuentran en posición de negociar ventajosamente, conseguir estratégicas posiciones geográficas y ejercer poderosas presiones en la política económica del país en que se dignan operar.

LA NACIONALIZACION

Como contrapartida, ocurre que las empresas extranjeras son como "rehenes" en manos del país subdesarrollado, que puede **amenazar** —y

...pero corren el riesgo de ser "nacionalizadas"...

actualmente con más frecuencia **realizar**— la "nacionalización" de tales industrias: unas veces, como revancha por un pasado inicuamente explotador y más a menudo porque los países que están comenzando a planificar su propio desarrollo no pueden permitir que ciertas **decisiones de importancia vital** no sean controladas por ellos mismos.

★ ★

...en razón de asegurarse la planificación económica del país.

A este respecto, George Ball, en un ensayo muy favorable a las "cosmo-corporaciones" (6), reconoce sinceramente: "¿Cómo puede un gobierno nacional planificar confiadamente sabiendo que un grupo de gerentes reunidos a 8.000 kilómetros de distancia, al decidir cambiar las normas de producción de la empresa, puede afectar gravemente la vida económica de ese país?"

★ ★

Necesidad de subordinar el lucro de la empresa multinacional a los intereses vitales del país.

Existe, por tanto, el problema de balancear, por una parte, la posibilidad de que una empresa extranjera **beneficie al país** aportando sus capacidades técnicas y su producción; y, por otra parte, la capacidad que el país subdesarrollado tenga para **forzar a la empresa**, una vez establecida, a que se sujete a **las conveniencias del país**.

Finalmente, el **sentimiento nacionalista** frecuentemente predomina sobre las ventajas materiales que puedan aportar las compañías extranjeras, **dada la dependencia** que acarrearán.

III.-Su influencia en los otros países

Estos o parecidos problemas ocurren también en países bastante desarrollados cuando va cobrando demasiada fuerza la penetración empresarial norteamericana. Por ejemplo, los canadienses pueden sentirse agradecidos, en sus momentos de reflexión económica, por el enorme impulso que los inversionistas estadounidenses han dado a la productividad en Canadá; pero en sus momentos políticos, los canadienses se sienten amargamente resentidos de la situación en que los residentes estadounidenses poseen, por lo menos, 44% de **todo el capital** invertido en Canadá, y asimismo los extranjeros (principalmente estadounidenses) son dueños del 54% de toda la manufactura canadiense, del 64% de todo el petróleo canadiense y prácticamente el 100% de su industria automotriz.

POSIBLE CONTROL LEGISLATIVO

Probable legislación nacional sobre la penetración de empresas multinacionales.

De ahí que en Canadá, en Francia y otros países las empresas multinacionales, pronto o tarde, tendrán que confrontar una legislación que determine hasta dónde pueden llegar en el dominio de la economía del país en que operan. Un caso significativo: en 1969, Francia rehusó a la Westinghouse Electric Corporation el permiso de comprar un porcentaje de acciones que le permitiera controlar el grupo Jeumont-Schneider (productores de equipos eléctricos pesados); la razón fue que dicho grupo empresarial tenía que continuar en manos francesas.

FALTA DE NORMAS REGULADORAS

No está claro cuáles deban ser las normas "adecuadas" por las que deben regirse las empresas multinacionales, frente al empeño de los países en mantener su independencia económica. Aun suponiendo que

¿Qué norma seguir: la del máximo beneficio de las empresas —aun las puramente internacionales— o la del bienestar nacional?

el grupo gerencial y el capital de una empresa multinacional estuviera compuesto "neutralmente" por representantes de diversos países, ¿cuál debiera ser su orientación respecto a dónde —en qué país— establecer sus instalaciones de investigación y desarrollo; cuáles de sus fábricas —en diversos países— debieran acrecentar y cuáles disminuir su producción; qué parte de los beneficios obtenidos en un país han de aplicarse a los establecimientos situados en otro? No basta con decir que **la regla del máximo beneficio** debe prevalecer, porque al proceder así la empresa internacional está afectando el índice de desarrollo, el empleo y los problemas de la balanza de pagos de unos **países que tienen que preocuparse por su propio bienestar** mucho más que por los beneficios de cualquier empresa internacional.

Ni en la teoría ni en la práctica hay respuestas para tales preguntas, ya que se trata de problemas completamente fuera de los actuales acuerdos legales y jurídicos entre los Estados-nación y las empresas.

IV.-Angustiosa interrogante

Futuro incierto a nivel mundial.

La cuestión a largo plazo y a nivel mundial respecto a las empresas internacionales es: **¿RESULTARAN UNA FUERZA CONSTRUCTIVA PARA LA UNIFICACION Y MEJORAMIENTO DEL MUNDO, O PARA LA DIVISION Y EMPEORAMIENTO DEL MISMO?**

★ ★

Hay dos respuestas autorizadas:

RESPUESTA OPTIMISTA

Visión de una "paz gerencial" en un orden más racional.

El arriba mencionado George Ball opina que la aparición de compañías "desnacionalizadas" (constituidas por capital y gerencia de varios países, sin apegarse a ningún país predominante) es el comienzo de un orden supranacional de carácter mundial: un nuevo orden en que las violentas normas competitivas entre nacionalismos serán gradualmente superadas para dar lugar a una **organización internacional de la producción**, regulada por las normas impersonales del **beneficio** (el cual, aun en países socialistas, se admite ahora como el mejor indicador de la eficiencia). Sería una época de "paz gerencial", en la que el pragmatismo y la productividad se impondrían al orgullo y vanagloria nacionales.

Pero una cosa es señalar que —como es muy probable— se llegue a una menor belicosidad entre los hombres de negocios, y otra cosa es la cuestión de **qué clase de orden mundial** impondrían esas compañías internacionales. Ball da por supuesto que el internacionalizar la producción traería consigo un orden mundial más racional que el presente.

Ahora bien, un mundo **más racional para las compañías** puede no ser tan racional para los países subdesarrollados que tratan de salir de su desdichada situación. La enorme distancia existente entre los países desarrollados y los subdesarrollados **es muy probable que aumente** en ese nuevo orden que impongan las compañías internacionales (como ocurrió al realizarse la prometedor "distribución del trabajo y libre comercio", de Adam Smith y Ricardo).

Paz y racionalidad para las empresas; pero ¿y los países subdesarrollados?

Además, la opinión optimista de Ball no toma en cuenta que, con toda certeza, las compañías internacionales, establecido su nuevo orden, se opondrían poderosamente a cualquier alzamiento revolucionario en países atrasados, aun cuando tales alzamientos sean requisito imprescindible para modernizarse.

RESPUESTA PESIMISTA

Visión opuesta: conflicto entre empresas multinacionales y Estados-nación...

Hymer y Rowthorn —también antes mencionados— opinan que la impetuosa internacionalización empresarial **aumentará el conflicto mundial**, en vez de resolverlo, porque los Estados-nación son poderosos y no es probable que perezcan fácilmente. "La gravedad del problema aparece al preguntarse qué entidad subsistirá todavía dentro de cien años: Francia o la General Motors." (7)

Por tanto, parece que en la actualidad presenciamos la pugna entre dos formas de organización de la Humanidad: la "vertical" y la "horizontal". La primera llegaría a su culminación en un sistema mundial de producción regido por gigantescas compañías internacionales. En cambio, la forma "horizontal" mantendría las celosamente guardadas fronteras de los estados-nación.

...o sea, entre el sistema "vertical" (capitalista) y el "horizontal" (socialista).

Hymer y Rowthorn visualizan esta situación como un conflicto entre los idearios capitalista y socialista. En el primero, la **producción de cierta mercancía** se organiza bajo la **dirección unificada de una sola compañía**. En el socialismo la producción de **todas las mercancías en un solo Estado** se organiza bajo el control de una **sola agencia de planificación**. Es decir, en el capitalismo, producción vertical; y en el socialismo, producción horizontal. Y dichos autores están persuadidos de que, finalmente, el socialismo resultará ser el más resistente y duradero.

Pero hay dos posibilidades que no han sido considerados por Hymer y Rowthorn:

Pero esta visión es errónea; porque los países socialistas pueden adoptar el sistema vertical; y los capitalistas, el horizontal.

1) Que se llegara a una **organización vertical** dentro de **todo el bloque** de países socialistas. Si, por ejemplo, una agencia soviética **planificara la producción de computadoras** para todos los países socialistas, ¿no estaría operando **en la misma forma "vertical"** que utilizaría la IBM para los países de economía capitalista?

2) Que los países capitalistas adopten una **forma "horizontal"**, a base de **conglomerados de compañías** internacionales que **controlasen conjuntamente toda la producción** en el Mercado Común europeo, por ejemplo (con lo cual se asemejarían al modelo socialista).

V.- Conclusión

Ni las compañías ni los Estados son aptos para llevarnos a una sociedad humanista.

Dadas estas posibilidades —no consideradas por dichos autores—, resulta errónea la forma de procurar entender el problema entre Estados-nación y compañías internacionales. En realidad, tanto los Estados como las compañías no son más que rudos instrumentos para atender a la Humanidad en los tiempos actuales. Los Gobiernos —aun los más socialistas— todavía utilizan para sus manipulaciones los sentimientos patrióticos, la fuerza avasalladora y a veces la irracionalidad. Y por su parte las compañías, con sus poderosas jerarquías burocráticas y fuerte control de los medios de comunicación, fomentan calculadamente la insatisfacción del consumidor —el ansia de tener más cosas pronto—, guiadas por su afán de lucro. Por tanto, **ninguna** de ambas instituciones es apta para desarrollar a largo plazo **una sociedad humanista**. Las dos instituciones parecen ir llevándonos hacia la degradación y aun la destrucción del hombre.

La Humanidad, sin comprender bien todavía al hombre como persona, está buscando cómo organizar el bienestar colectivo.

No se trata de una confrontación entre capitalismo y socialismo. Lo que ocurre es que estamos en un proceso, a veces desesperante, en que la Humanidad busca a tientas **cómo organizar el bienestar colectivo**, labor dificultosa cuando **aún nos falta tanto que aprender acerca del hombre como persona**.

NOTAS

- (1) "World Business", editado por Courtney Brown, págs. 258-259.
- (2) "Survey of Current Business", octubre 1970, págs. 28-29.
- (3) "The International Corporation", Kindleberger, pág. 72.
- (4) "Interplay", novbre. 1968, y el recién publicado, con excelente bibliografía, "Invisible Empires", de Louis Turner (Harcourt, Brace, Jovanovich), pág. 191.
- (5) Ensayos de Emile Benoit en "World Business", pág. 22, y "The International Corporation", pág. 329.
- (6) "World Business", pág. 334.
- (7) "The International Corporation", pág. 88-89.