

LAS COMPAÑIAS INTERNACIONALES

El objeto de esta exposición es presentar un análisis teórico de la esencia y funcionamiento de las compañías internacionales (CI). Esto me parece oportuno en un momento en que todo el mundo discute, atacando o defendiendo, estas instituciones.

Una crítica muy a la moda es acusarlas de explotación del Tercer Mundo en su búsqueda indiscriminada de beneficio. Que estas compañías explotan al Tercer Mundo, en el sentido de que contribuyen a aumentar la diferencia entre éste y el Primero, es verdad, aunque no es evidente. La denuncia no puede prescindir del rigor técnico en el análisis de un fenómeno tan variado y complejo, so pena de caer en demagogia vulgar, intentando servir a la verdad con argumentos falsos.

1. ¿Qué son las compañías internacionales?

Cuando se habla de compañías internacionales hay que distinguir lo más claramente posible de qué tipo de compañía se trata. Dados los diversos grados de "internacionalidad", los diversos tipos de actividades productivas y de fórmulas jurídicas de propiedad, la combinación de estas tres dimensiones ofrece una gran variedad de posibilidades.

A. Según el grado de internacionalidad, se suele distinguir tres categorías: compañías nacionales con actividades en el extranjero; compañías multinacionales o compañías "naturalizadas" en varios países; y compañías propiamente internacionales que no "pertenecen" a ningún país. Las primeras tienen como norma de funcionamiento la del país de origen, es decir, donde reside la central. Las segundas son verdaderamente sensitivas a las tradiciones locales y se consideran obligadas con lazos de lealtad a la jurisdicción de los países donde están establecidas. En cambio, las sociedades internacionales están, en un sentido verdadero, fuera del alcance de un gobierno en particular y no se consideran ligadas a ningún país en concreto.

Evidentemente los límites entre las tres categorías ni son claros, ni permanecen constantes en el tiempo. Kindleberger ha propuesto (1) dos criterios de clasificación, que, de paso, dan mucha luz sobre el comportamiento de estas empresas. El primero es el comportamiento de las CI en el mercado de moneda extranjera. Según este criterio, la característica de las compañías estrictamente internacionales es su falta de inhibiciones para especular contra cualquier moneda del mundo, aunque sea la del país donde reside la oficina central. Supongo que las compañías petroleras "norteamericanas" han contribuido no poco a todas las crisis del dólar y las "inglesas" a las constantes recaídas de la libra esterlina.

(1) Ch. P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, New Haven, 1969, pp. 182-183.

El segundo criterio concierne la **igualación de los beneficios** entre los diversos países en que las compañías operan. Solo las CI se preocupan verdaderamente de igualar los beneficios que obtienen en todas sus unidades, mientras que las otras dos tratan la inversión en el extranjero como **más peligrosa y por eso** buscarán un beneficio mayor allá que en el país de origen. Para más detalles remito al lector a la referencia bibliográfica. Una vez hecha esta distinción, voy a prescindir de ella en el resto del trabajo y voy a hablar indistintamente de compañías internacionales, refiriéndome a los **tres tipos de empresas**. Lógicamente lo que diga en general tendrá que ser analizado, en casos particulares, a la luz de la distinción que acabo de hacer.

Otra clasificación necesaria para no generalizar y evitar razonamientos falsos, resulta de considerar el tipo de actividad económica. Hay actividades que, por condiciones técnicas, llevan a una explotación de enclave. En este caso las actividades de las CI se desarrollan al margen de las actividades económicas del país huésped. Sus únicos puntos de contacto son, generalmente, el sistema fiscal y el mercado de trabajo. La economía de enclave se caracteriza por una gran integración vertical: la misma compañía realiza todas las actividades del proceso productivo, incluyendo muchas veces la preparación de la infra-estructura, que se hace en función de la actividad exportadora y no necesariamente para servir los intereses generales de la economía. Se encuentran todavía en el Tercer Mundo, puertos, carreteras y pequeñas líneas ferroviarias ya casi destruidas, en parajes desérticos o económicamente muertos, como testimonio de una presencia económica con muy poco influjo para el desarrollo económico del país.

Actividades que funcionan típicamente como enclaves son de tres tipos que conviene distinguir, aunque sea rápidamente. Plantaciones de productos tropicales; por ejemplo las actividades de la United Fruit Company en Centro-América y la costa de Colombia y Ecuador. Sus operaciones van desde la recogida del producto hasta la distribución en los países de destino, pasando por el procesamiento, embalaje y transporte. Minería: actividades que requieren ordinariamente mucha infraestructura en lugares perdidos. Aquí la integración vertical no se lleva a cabo completamente; se deja en el extranjero el proceso de refinado, para no perder control sobre el proceso entero, en caso de nacionalización. Las minas de cobre en Chile, de estaño en Bolivia y Birmania, los fosfatos del Sahara y tantos otros... son buenos ejemplos.

Una actividad extractiva de naturaleza particular, que constituye una categoría aparte, es la industria del petróleo. El impacto de estas industrias, las CI más típicas, es grande debido al "contacto fiscal", más que por el mercado de trabajo ya que requieren poca mano de obra. Estas empresas son una fuente de abundantes ingresos para el país que las hospeda. Conviene tratarlas aparte de las otras actividades de exportación de materias primas, porque sus condiciones de demanda son muy favorables, a diferencia de la mayor parte de las otras.

Si prescindimos de la industria petrolera, las economías de enclave son más bien cosas del pasado. Hoy día, la mayor parte de las CI ejercen una actividad **integrada** en la economía global del país huésped. El contacto entre actividades se produce tanto en el mercado de factores, capital y trabajo, como en el mercado de bienes y servicios. Por su naturaleza son empresas con una capacidad para influenciar el desarrollo económico del país.

Para un análisis preciso de su funcionamiento, conviene dividir esta categoría según las actividades específicas: no es lo mismo una compañía que se dedica a fabricar detergentes, que una compañía de seguros o una compañía de telecomunicaciones. Habría que distinguir, por lo tanto, cuatro actividades básicas: producción de bienes de capital, producción de bienes de consumo, prestaciones de servicios financieros y prestación de los demás servicios.

Por último, la última categoría de clasificación tendrá que ser el régimen de propiedad de los extranjeros. Habrá que ver en qué medida la filial de una gran compañía extranjera establecida en el país es de propiedad extranjera. Esta distinción es importante actualmente, en que un número creciente de compañías adoptan la forma de "joint ventures", o asociación con empresarios locales en la propiedad y manejo del negocio. También tienen una importancia creciente los distintos sistemas de licencias y patentes.

2. El funcionamiento de las sociedades internacionales

Para explicar a nivel general y, por lo tanto, abstracto el funcionamiento de las CI hay que entrar en la teoría económica de la **inversión directa**, preguntándose por qué van las compañías de un país a establecerse en otro extranjero. Como no hay una respuesta unívoca a esta pregunta, convendrá exponer algunas de las teorías existentes.

Hay respuestas simplistas y demagógicas, como decir que las empresas van de unos países a otros buscando el explotar el trabajo barato, apropiándose de la plusvalía creada. Esto puede ser verdad, en cuanto enuncia un hecho, un resultado o, si se quiere, una ley objetiva de la inversión directa, pero como explicación del comportamiento subjetivo, motivacional de las empresas tiene un valor muy limitado. El análisis del imperialismo moderno reconoce que el comportamiento de los agentes de la explotación es mucho más complejo. Es claro que las empresas van a países nuevos y extranjeros buscando el beneficio. Este es el motor último de la sociedad capitalista. Pero este beneficio, que todas las empresas capitalistas buscan a ultranza, no es necesariamente el beneficio a corto plazo, ni un beneficio circunscrito a las operaciones o en un área determinada. Buscan el beneficio dentro de un horizonte temporal generalmente largo y para el conjunto de las actividades de la compañía. Una renuncia temporal o local del beneficio es perfectamente compatible con el postulado absoluto de la sociedad capitalista, de la búsqueda del beneficio.

Recientemente se ha expuesto una teoría que se basa en el comportamiento de grandes compañías comprometidas en la lucha oligopolista, es decir, la lucha en un mercado en que sólo hay unas pocas empresas grandes. La lucha (que otros llaman competencia) puede ser o bien para no perder el mercado o para no permitir al adversario ventajas que pongan en peligro el equilibrio de fuerzas, típico de esta forma de organización industrial. Supongamos que cuatro grandes empresas dominan un mercado en Estados Unidos; si una de ellas decide (dejemos de lado las causas de esta decisión) invertir en un país extranjero, las restantes compañías se van a sentir inquietas ante la posibilidad de que la primera pueda explotar ventajas económicas, como un nuevo mercado, una mejor fuente de materias primas, trabajo más barato, etc., que mejoren su situación relativa en el mercado principal, o sea, en Estados Unidos. Al no poder evaluar, desde lejos, las ventajas de la nueva inversión, la

incertidumbre amplifica los riesgos, los temores a los ojos de los otros competidores, que no tienen otra solución, se ven forzados, para evitar el riesgo de verse superados, a invertir donde ha invertido el primero. Seguir al adversario donde vaya para controlar sus movimientos: es una manera simple de resumir la teoría. Esta teoría explica inversiones en apariencia irracionales, que llevan a mercados pequeños (de países sub-desarrollados) una competencia encarnizada en productos ligeramente diferenciados. La relativa racionalidad de la solución oligopolista en el mercado de origen, se convierte en irracionalidad económica al ser trasplantada a países pobres.

Una segunda teoría es la basada en el "ciclo del producto", que debemos a Raymond Vernon (2). Todo producto lanzado al mercado pasa por tres fases: la introducción del nuevo producto, caracterizada por la necesidad del productor de mantenerse en estrecho contacto con el mercado, para registrar sus reacciones ante el nuevo producto; la maduración, en que el producto comienza a ser imitado por los competidores más próximos, lo que obliga a dar una atención especial a los costos de producción; la standardización, en que el producto se convierte en un producto standard, con un mercado internacional bien articulado y fácilmente accesible.

Las características de cada una de estas fases tiene mucha importancia para decidir la locación de las industrias. La fabricación de un producto, que se encuentra todavía en la fase introductoria, deberá llevarse a cabo cerca del mercado cuya capacidad de demanda ha sido el criterio para introducirlo. Muy pronto en la vida de un producto se le comienza a exportar; en esta fase se presenta la cuestión de si no será más económico producir en los países clientes. Para decidirlo habrá que observar los costos de transporte, la diferencia de costos de producción domésticos y extranjeros, la posibilidad de explotar en el extranjero las economías de escala que ya no pueden aumentar más en el país de origen. En muchos casos será más económico para un productor en Estados Unidos producir sobre el terreno en el Mercado Común Europeo, que producir en Estados Unidos y exportar el producto a Europa. Incluso puede ser más conveniente producir en Europa y exportar desde allí a los Estados Unidos. Vernon cita el caso de los ascensores "OTIS", empresa norteamericana que muy pronto comenzó a producir en el extranjero por el costo elevado de transportar cabinas de ascensores a través del Atlántico, junto con la pequeña ventaja, en cuanto a economías de escala, de producir en un sólo lugar.

Cuando el producto se convierte en un producto standard, como por ejemplo, los plásticos, en que ni el contacto con el mercado, ni las economías de escala son un real problema, pero el costo de la mano de obra es todavía un factor decisivo, la localización más económica puede encontrarse en un país sub-desarrollado.

En la lucha por sobrevivir en los mercados oligopolistas, las grandes empresas tienen que invertir fuertemente en la investigación y el desarrollo de nuevos productos. En el sistema capitalista, la producción de nuevos conocimientos por empresas privadas no se llevaría a cabo, si no se les permitiera disfrutar de un monopolio, por lo menos temporal, de las nuevas técnicas que los nuevos conocimientos producen. El sistema legal de patentes y marcas registradas asegura ese monopolio. Mientras

(2) Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", "Quarterly Journal of Economics", mayo, 1966, pp. 190-207.

los conocimientos tecnológicos de una empresa no pasen a ser propiedad común, por la imitación o el espionaje industrial, le proporcionan una renta de monopolio. (3). Para prolongar espacial y temporalmente este monopolio tecnológico, la empresa invertirá en el extranjero, si la ventaja tecnológica le compensa los riesgos de operar en un clima económico desconocido. En tal caso, la empresa necesitará como motivación no sólo la oportunidad de ganar más en el extranjero que domésticamente, sino también de ganar en el extranjero más que las demás empresas, nacionales o extranjeras, que ya funcionan allá. Sería bueno notar que, cuando se habla de superioridad tecnológica, no hay que pensar solamente en procesos industriales complicados; esta superioridad tecnológica puede mostrarse en terrenos relativamente vanales, como la hotelería, la distribución comercial, la publicidad, etc. . .

La última hipótesis explicativa que me propongo tocar pone el acento en las condiciones económicas de los países en los cuales se invierte. Al aumentar la protección, es decir, los impuestos sobre las importaciones, se limita su volumen, por consiguiente el volumen de exportaciones de los extranjeros. Es una reacción normal que éstos, ya que no pueden exportar desde su país, se decidan a fabricar dentro del área protegida para no perder su mercado. Esto explica en gran parte la ola de inversiones norteamericanas en el Mercado Común y de los países industriales en los subdesarrollados; aunque en este último caso el deseo de beneficiarse de la protección aduanera es más bien una condición favorable que una causa verdadera.

Por supuesto que las cuatro hipótesis presentadas no se excluyen. Una empresa norteamericana puede invertir en el Brasil, como resultado de la estrategia oligopolista en el mercado de Estados Unidos, en la fabricación de un producto standardizado, para beneficiarse a la vez de un costo de producción menor, de su ventaja tecnológica de un monopolio tecnológico y de las ventajas que ofrece la protección. En cada caso concreto habrá que ver qué teoría tiene mayor valor explicativo.

3. Ventajas e inconvenientes de las sociedades internacionales.

Una primera consideración para evaluar los efectos de las CI en el país huésped es el estado de desarrollo de éste, ya que el impacto de tipo económico varía mucho según que él tenga una estructura industrial fuerte y bien integrada y diversificada o esté comenzando a industrializarse. Aquí, una vez más, la estructura económica concreta afecta la validez de los resultados teóricos.

Que la inversión directa tiene ventajas para el país huésped se desprende del hecho que casi todos los gobiernos del mundo favorecen la instalación, dentro de su soberanía, de empresas extranjeras.

Se suele contar como ventaja el favorecer la competencia en la calidad y la diversidad de los productos, favoreciendo así la alocación de recursos productivos. Se parte aquí de la observación, sobre todo en países subdesarrollados, de la falta de competencia en los mercados locales por defecto de información, sobre-estimación de los riesgos, rutina en la gestión, privilegios de todas clases... los famosos obstáculos insti-

(3) Esta manera de remunerar la producción de nuevos conocimientos ha sido criticada en detalle por Harry G. JOHNSON: *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporations*, capítulo 2 del libro editado por KINDLEBERGER, Ch. P., *The International Corporation*, M.I.T. Press, 1970, pp. 36-39.

tucionales. Las empresas extranjeras aumentarían la competitividad, introduciendo o bien una mejora en calidad o bien una reducción en costos y, por lo tanto, en precios, debido a su superioridad técnica y mejor gestión administrativa.

Otra ventaja sería la transferencia al país huésped de nueva tecnología. Hay diversas modalidades de esta transferencia, pero sólo voy a citar las dos polares. En la producción bajo licencia, la tecnología se comunica a los empresarios del país huésped, previo pago de los debidos derechos; el país adquiere verdaderamente una nueva tecnología. Otra posibilidad, bien distinta, es cuando la empresa inversora mantiene el monopolio de los conocimientos tecnológicos, el secreto industrial; en ese caso, la propiedad y la alta dirección técnica queda en manos extranjeras. El país se beneficia de la técnica, en cuanto está incorporada en los nuevos productos y en cuanto algunos nacionales son iniciados parcialmente en la nueva técnica. En estas circunstancias, decir que el país huésped ha adquirido una nueva tecnología, es algo exagerado.

Como una rama separada de los conocimientos que comunican las CI podemos citar el "know how" o "la manera de hacer las cosas" que las caracteriza: métodos de contabilidad, racionalización del trabajo, comunicación interna en la empresa, relaciones públicas, marketing, etc. El impacto, por este capítulo, de las CI sobre toda la economía es grande, porque las empresas locales se ven forzadas a imitar esta manera de proceder para mantener su posición competitiva frente a las grandes empresas extranjeras.

Se ha comprobado históricamente que el desarrollo de las grandes compañías dentro de los Estados Unidos ha contribuido más eficazmente que el mecanismo del comercio interregional a igualar en todo el país la remuneración de los factores de producción. Sería mucho esperar de las CI que llegaran a esta igualación a escala mundial. De todas maneras, aun sin llegar a este punto, se puede comprobar que las CI pagan a sus empleados sueldos y salarios mayores que las empresas locales del mismo ramo. En ese sentido se hallará una tendencia a la igualación en términos reales (es decir, teniendo en cuenta las condiciones de costo de vida locales) de la remuneración de todos los empleados de igual trabajo de una CI a través del mundo.

Los inconvenientes se encuentran a varios niveles de análisis. Comencemos por el político. La pérdida de independencia económica que tanto preocupa a los gobiernos se concretiza en tres cosas: la imposibilidad de hacer efectivas las políticas monetarias y fiscal, la repercusión sobre el nivel de empleo doméstico de una depresión en el extranjero y la creciente apropiación de los activos del país, el capital nacional, por extranjeros. Esta es la preocupación que recorre todo el libro "El desafío americano", lo que asusta a los canadienses y a todos los países subdesarrollados.

Todas las ventajas mencionadas anteriormente tienen un aspecto sombrío. Empecemos por la del aumento de la competencia. Las CI aumentan la competencia al introducirse con sus nuevos productos en los mercados, pero mucha de esta competencia y muchos de estos productos no son realmente necesarios. Son productos demandados sobre todo por la pequeña y gran burguesía de las ciudades, que son los únicos con poder de compra efectivo. Estos grupos sociales son los que recogen los beneficios de la mayor eficiencia y la mejor alocaión de recursos que las CI

puedan producir. Las empresas extranjeras encuentran al llegar al país una cierta redistribución de la renta, que aceptan sin discusión y no hacen nada para cambiarla, si no es para empeorarla, sin querer, claro. Su contribución al verdadero desarrollo del país es muy limitado, en cuanto sirven preferentemente las necesidades y los intereses de los grupos menos sub-desarrollados. Pero, por supuesto, a las empresas capitalistas no se les puede pedir que produzcan otra cosa que aquello que les beneficia más.

Además el trasplante de sus tácticas de guerra oligopolística, que es un asunto doméstico, a un dominio extranjero y, sobre todo, subdesarrollado, lleva consigo una pérdida enorme de recursos en campañas de publicidad, promoción de ventas y cosas por el estilo, que no tienen la misma razón de ser en todos los países.

La transferencia de tecnología tiene también sus inconvenientes. Fundamentalmente porque no es la tecnología más adecuada para los países pobres. La tecnología se inventa y se vende en países en que la sustitución de trabajo por capital es una operación cada vez más rentable, dados los costos por unidad y la disponibilidad de mano de obra. La tecnología que transfieren las CI a los países sub-desarrollados, aun cuando sea ya algo antigua en el país de origen, está diseñada básicamente para ahorrar trabajo. Esto crea problemas en países en que el trabajo es abundante y no empleado. Las nuevas técnicas no sólo no absorben el desempleo doméstico existente, sino que, por la conjunción de una creciente intensidad relativa en el uso del capital y de un elevado ritmo de crecimiento de la población, contribuyen a que la tasa de desempleo sea cada vez mayor.

Normalmente, las empresas extranjeras no crean un flujo financiero hacia los países en que se establecen, es decir, no llevan consigo al país a donde van. El dinero lo consiguen en el país mismo, en la moneda del país, de las fuentes de financiamiento locales. Esto es más fácil, cuando el país huésped tiene un mercado de capitales desarrollado, como sucede en Europa; pero aunque no los haya, como sucede en los países subdesarrollados, las CI tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento locales, donde encuentran dinero en mejores condiciones que otros empresarios locales y nacionales, porque ofrecen mejor garantía a los prestamistas que éstos. Por otra parte, las CI crean un flujo monetario que sale del país, en forma de moneda extranjera, naturalmente. Si las CI produjeran para la exportación, la entrada de divisas por este concepto podría compensar la salida en forma de repatriación de beneficios, pero, casi siempre, sobre todo las empresas manufactureras, se contentan con abastecer el mercado interno. El resultado es que contribuyen a aumentar el problema de la balanza de pagos, al sacar una moneda extranjera que no han traído a él.

El buen trato, el entrenamiento, el "know how" que las CI dan a sus empleados, aunque sea bueno para ellos y quizá para la sociedad a corto plazo, puede que no sea bueno a largo plazo, desde una perspectiva socio-política. En primer lugar porque "el buen tratamiento" imparte una tendencia alcista a las remuneraciones de la categoría de cuadros técnicos y obreros especializados, que son un grupo privilegiado en las sociedades subdesarrolladas, aumentando los costos, sin aumentar proporcionalmente la productividad de los empresarios locales, haciéndoles así, cada vez, menos competitivos.

A la larga los empleados de las CI se convierten en aliados de los intereses extranjeros, verdaderos extraños en su patria y transmisores al interior de la sociedad nacional de las relaciones de dependencia del exterior.

Por último, no hay que olvidar los episodios de intervención directa de las CI en los asuntos internos de los países huéspedes. Incluso los autores que defienden a ultranza los intereses de las CI, admiten que, en otros tiempos, hubo una directa interferencia de las potencias inversoras en la vida política de los países huéspedes y citan los inevitables desembarcos de los "marines" en Latino América (que las gentes sencillas de esos países llegaron a considerar como "catástrofes naturales", lo mismo que los terremotos, los volcanes o las inundaciones). Pero esos autores piensan o, por lo menos, dicen que ese tipo de intervención se clausuró con el episodio del Canal de Suez. Sin embargo, la reciente historia de la compañía norteamericana ITT, que intentó hacer su guerra privada contra Allende, nos debe recordar, por lo menos, la posibilidad real de intervención cuando se tienen colosos económicos extranjeros en el propio país.

4. ¿Qué se puede hacer para evitar estos inconvenientes?

Ante la alarma general por el crecimiento y expansión de las CI se está pensando seriamente en instituciones para controlarlas. Por una parte, en el cuadro de negocio del GATT se pretende que los países signatarios se pongan de acuerdo para regular el funcionamiento de sus empresas internacionales. Evidentemente esta medida no basta en los casos en que las CI no son de ningún país en particular, que son las que precisamente conviene controlar más. Se sugiere entonces, que las mismas CI, como buenos oligopolistas, se pongan de acuerdo para autoregular sus actividades de modo que disminuyan los riesgos de intervenciones, cada vez más restrictivas, por parte de los gobiernos de los países en que se instalan y funcionan.

Desde el punto de vista de los países subdesarrollados, las medidas a tomar no son fáciles de precisar en abstracto. Por de pronto, un país no puede encontrar aisladamente una solución a los problemas que le plantean las CI. Supongamos que un país decide obstaculizar al máximo, para contra-explotar, las actividades de las CI en su territorio. Si no está apoyado por los demás países del área, no se podrá sustraer al subimperialismo, que se producirá si las CI van a un país vecino que les sea amigo, para penetrar desde allá el mercado hostil.

La acción de las CI se dejará sentir, directa o indirectamente, mientras los hábitos económicos: consumo, sistema de créditos, métodos de gestión, organización industrial y de mercados..., la tecnología, la ciencia, la cultura en general sea una imitación de los países capitalistas desarrollados. Una acción efectiva contra los inconvenientes de las CI, que incluya o no la nacionalización, no puede darse sino dentro del cuadro más amplio de una verdadera revolución cultural, que cambie completamente el medio ambiente en que las CI operan congénitamente. Esto supone simultáneamente un proceso de liberación nacional, para eliminar de raíz las relaciones de dependencia interna interiorizadas en la misma sociedad sub-desarrollada por los grupos sociales cuyos intereses coinciden con los intereses extranjeros.

Mientras estas condiciones ideales se realicen, los países subdesarrollados no tienen más remedio que minimizar el daño y los inconvenientes, con una reglamentación clara y enérgica de las condiciones de presencia y funcionamiento de las CI en el país, y recurrir a la nacionalización, cuando impidan la realización del proyecto nacional de liberación.



INFORME SOBRE GUATEMALA 1971-1973

El Comité "Ad Hoc" sobre Guatemala de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA), tenía por finalidad llevar a cabo una investigación sobre el terror en Guatemala. Su finalidad era cumplir con la resolución que fue comunicada en reunión oficiosa de la LASA el mes de Diciembre de 1971. El texto de la resolución era el siguiente:

"Puesto que el estado de terror derechista, semioficial y oficial, en Guatemala ha alcanzado proporciones sin precedentes; y

Puesto que el mayor peso del terror ha caído sobre los profesores y los estudiantes de la Universidad pesadamente; y puesto que, más aún, el régimen de Arana ha amenazado implícita y explícitamente la autonomía de la Universidad San Carlos; y

Puesto que esta continua violación de los derechos humanos en Guatemala ha sido condenada ante la Organización de Estados Americanos; y

Puesto que es imposible ignorar la complicidad de los EE. UU. en esta represión por medio del apoyo dado al régimen de Arana, particularmente a través de los programas de ayuda a los policías y militares;

Por tanto se resuelve que la LASA, como la más importante organización de Académicos Norteamericanos preocupada por Latinoamérica, condene la situación de Guatemala;

Y que al mismo tiempo la LASA ordene a su Comité de Relaciones del Gobierno investigar más esta situación de violencia para mantener a sus miembros informados;

Y que la LASA resuelva hacer una investigación completa a través de juicios públicos por medio de los Comités apropiados del Senado de los EE. UU. Estos juicios deberían ser abiertos, deberían incluir a testigos no gubernamentales, y deberían poner énfasis especial en el rol de los EE. UU. en Guatemala desde el año 1954;

Y finalmente, la LASA pide que se retire y se corte toda la ayuda militar y asistencia policiaca de los EE. UU. a Guatemala".

1. La situación en 1971.

No hay duda de que el año 1971 fue el peor año de la historia reciente para Guatemala en cuanto al terror derechista oficial o semioficial, se refiere. De acuerdo con el diario guatemalteco *El Gráfico*, durante el año 1971, bajo el gobierno de Arana Osorio, hubo 959 asesinatos políticos, 171 personas fueron secuestradas, y 194 "desaparecieron" (1). Una "desaparición en Guatemala equivale, generalmente, a muerte. La mayor parte de los que desaparecen son hallados muertos unas semanas o unos meses después, y con frecuencia sus cadáveres tienen las huellas de haber sido torturados.

(1) "El Gráfico", Diciembre 31, 1971 y Enero 3, 1972.

Algunos artículos de periódicos norteamericanos estimaron que un total de 2.000 personas habían sido asesinadas desde noviembre de 1970 a mayo de 1971, incluyendo 500 durante el mes de mayo. (2). Estas cifras no son exageradas, por el contrario son más bien conservadoras, puesto que se refieren a los casos aparecidos en los periódicos. No vemos claro que la mayor parte de los incidentes de violencia política fueron cometidos por la derecha, de acuerdo con el anuario de Poder y Conflicto de 1971, publicado por el Instituto para el Estudio del Conflicto de Londres, que generalmente pone énfasis en la violencia política comunista.

"Para fines de Marzo, de Enero a Marzo de 1971, los crímenes políticos sumaron un total de más de setecientos, y otras muchas personas desaparecieron sin dejar rastro. La mayor parte de estos asesinatos han sido atribuidos a las organizaciones terroristas derechistas, apoyadas oficialmente, "Ojo por Ojo" y "Mano Blanca" (3).

El predominio del terror derechista fue también confirmado por el semanario "Le Monde": "Diplomáticos extranjeros en la ciudad de Guatemala creen que por cada asesinato político cometido por la extrema izquierda hay 15 asesinatos cometidos por los fanáticos derechistas y ultraderechistas". (4). Además de actuar con toda libertad y sin intento visible de control por parte del gobierno, estos grupos derechistas son conocidos generalmente porque tienen su base en los militares oficiales y en las furzas policíacas (5). La única acción de cierta importancia llevada a cabo por las guerrillas izquierdistas durante el año 1971 fue el secuestro en Agosto de Roberto Alejos, un banquero y terrateniente asociado íntimamente con el ex-Presidente Ydígoras, figura central al planear la invasión de la Bahía de Cochinos de Cuba en 1961. Alejos fue puesto en libertad, sin haber sufrido cinco meses después. El contexto de esta situación de violencia fue el estado de sitio que duró un año entero, impuesto por el gobierno de Arana, por el cual quedaron suspendidas todas las garantías constitucionales y prohibidas todas las actividades políticas. (Arana, como jefe de las campañas contra-revolucionarias en Izabal y en Zacapa, desde 1966 a 1968, había ganado anteriormente reputación internacional por sus tácticas brutales para imponer la ley y el orden). En general las víctimas de esta violencia, aunque fue llevada a cabo bajo el título de contra-revolución en contra de las guerrillas revolucionarias, eran líderes moderados de la oposición política, intelectuales progresistas, estudiantes, profesionales, hombres de negocios, así como innumerables campesinos y trabajadores.

Uno de los objetivos principales de este período fue la Universidad Nacional San Carlos. Una indicación de que este terror fue dirigido contra la Universidad, contra profesores y estudiantes, es que "Ojo por Ojo" reconoció que estaba sobre todo activo en la Universidad San Carlos. (6). El número de estudiantes y líderes estudiantiles, que murió asesinado o que desaparecieron es muy grande. A fines de 1970 y en 1971 profesores prominentes como Julio Camey Herrera, Adolfo Mijangos y Juan Manuel Cordero Quezada fueron asesinados, el profesor Alfonso Bauer Paiz fue

-
- (2) Víctor Perera, Guatemala: Siempre la Violencia, "New York Times Magazine", Junio, 13, 1971.
 - (3) Instituto del Estudio del Conflicto, Annual of Power and Conflict, 1971: A Survey of Political Violence and International Influence.
 - (4) "Le Monde" Weekly, Febrero, 17, 1971.
 - (5) Ver "Wall Street Journal", Enero, 14, 1971.
 - (6) Kenneth F. Johnson, Guatemala: del terrorismo al terror, Conflict Studies, No. 23, Mayo, 1972.

herido, pero después se recobró del intento de asesinato. Muchas de las víctimas eran progresistas que habían participado en los gobiernos de Arévalo y Arbenz, anteriores a 1954. Además de estos asesinatos, numerosos estudiantes de la Universidad y profesores fueron arrestados y tenidos en prisión por varios días y semanas. Otros oficiales de la Universidad fueron secuestrados por grupos derechistas, y el Rector de la Universidad recibió amenazas de muerte por parte de "Ojo por Ojo" (7).

Además de estos actos dirigidos contra profesores y estudiantes, la misma Universidad ha sido amenazada en noviembre de 1971 en una clara violación de su autonomía tradicional. La Universidad San Carlos fue ocupada con 800 soldados, algunos tanques, helicópteros, carros armados y otro equipo militar. El objetivo de este ataque era buscar literatura subversiva y armas, pero la búsqueda clase por clase no reveló nada. Entonces, después de enero de 1971, fue hecha una declaración por parte del Consejo de Gobierno de la Universidad protestando por el estado de sitio y la violencia, sin embargo el gobierno continuó su ataque contra la Universidad proponiendo que la Universidad sometería su presupuesto al Ejecutivo del gobierno para que fuera aprobado, más bien que al Consejo de gobierno de la Universidad. (8). Si esto se hubiera llevado a cabo esto hubiera significado el final de la autonomía de la Universidad.

Cuando los 12.000 estudiantes de la Universidad de San Carlos continuaron en huelga en Octubre de 1971 para protestar contra el estado de sitio y la violencia contra estudiantes y profesores, el gobierno respondió con un aviso de que prohibiría todas las manifestaciones públicas en la Universidad y sugería que habría intervención militar para terminar con la autonomía de la Universidad. (9). La continua amenaza contra la Universidad llevó al prestigioso CSUCA, Consejo de Gobierno de las cinco Universidades Nacionales de Centro-América, en su publicación mensual JORNADA, a publicar dos documentos suplementarios sobre la situación: "No muere la inteligencia: La situación universitaria de Guatemala", en febrero de 1971, y "Guatemala: la Universidad Amenazada" en octubre, 1971. (10).

2. El rol de los EE. UU.

Esta situación les levanta una preocupación especial a los norteamericanos por el rol que han jugado los EE. UU. Aunque EE. UU. se ha inmiscuido en Guatemala desde mitad del siglo XIX, este ha tomado mayores proporciones desde el comienzo de este siglo, coincidiendo con la política de expansión de los EE. UU. bajo los presidentes McKinley y Theodore Roosevelt. Más recientemente la implicación de los EE. UU. fue más directa y aumentó dramáticamente en 1954, después de la expulsión maquinada por los EE. UU. del gobierno de Arbenz. La intervención norteamericana ha permanecido desde entonces con gran intensidad.

La complicidad norteamericana en el terrorismo derechista oficial y semi-oficial de 1971 tomó varias formas. La más importante fue la ayuda militar y la asistencia a la policía. Es imposible determinar sin tener acce-

- (7) "New York Times", Octubre 10, 1971; Ver también Pat Holt, Staff Memorandum on Guatemala and the Dominican Republic, Diciembre, 1971.
- (8) Terri Shaw, "Washington Post", Marzo, 8, 1971.
- (9) "New York Times", Octubre, 10, 1971.
- (10) No muere la inteligencia: La situación universitaria de Guatemala, Suplemento "Jornada", Febrero, 1971; Guatemala: La Universidad Amenazada, Suplemento de "Jornada", Octubre, 1971.

so a la información clasificada de la cantidad de los gastos norteamericanos para entrenar y equipar a los soldados guatemaltecos y a la policía. De acuerdo con las cifras oficiales conservadoras, los EE. UU. gastaron 4,2 millones de dólares en asistencia de seguridad pública desde final del año 50 al 71 y un término medio de un millón y medio (puede que llegue hasta tres millones) al año en ayuda militar, sin contar la venta de armas. El hecho de que estas cifras oculten toda la extensión de la asistencia norteamericana se hizo manifiesto en un juicio del Comité de asuntos extranjeros del Senado, en respuesta a una pregunta sobre la asistencia militar norteamericana a Guatemala:

"En el pasado Guatemala ha recibido 17 millones de dólares desde 1951 como ayuda por parte de los EE. UU. Además como ayuda complementaria, Guatemala ha recibido 34 millones de dólares desde 1950, y recibirá 59.000 dólares hasta el año fiscal de 1971". (11).

Durante el año fiscal de 1970, Guatemala recibió 1.129.000 dólares en fondos de seguridad pública, la cifra más alta en los países latinoamericanos. (12). Durante el año fiscal de 1971, Guatemala recibió la cantidad tercera más alta, y durante el año fiscal 1972 la segunda más alta. Fue construida una nueva academia de policía de 1970 a 1972 con fondos del AID, que ascendió la cantidad a 410 mil dólares; además 378 mil dólares adicionales al año aproximadamente han sido destinados a conseguir vehículos y equipo para la policía. Camionetas donadas por AID han sido usadas para patrullar las calles constantemente, causando o actuando como factor de disuasión psicológica contra el crimen y contra todo tipo de actividad política. Ayudantes norteamericanos entrenan a los soldados guatemaltecos y a la policía; les dan armas, equipo de comunicación, etc. La proporción de consejeros militares norteamericanos a las fuerzas armadas locales ha sido más alta para Guatemala que para ningún otro país latinoamericano. (13). Los EE. UU. han negado constantemente toda ayuda oficial o todo rol directo en la "pacificación" de Guatemala. Sin embargo de acuerdo con un reporte del Washington Post (1971); "25 militares norteamericanos y siete policías, cada uno, portando sus armas y acompañados por guardaespaldas guatemaltecos, viven y trabajan en Guatemala. La mayoría son veteranos del Viet Nam. El número de otros americanos que están envueltos más o menos cubiertos en un trabajo con los militares locales no es conocida... Miembros de la misión militar asisten a las fuerzas aéreas de Guatemala en volar y en la manutención de sus 45 aeroplanos, y los aconsejan en la administración de la armada, y en los programas de la inteligencia rojística, y en operaciones y programas de acción cívica". (14).

Un estudio del Comité de Relaciones Extranjeras del Senado de 1971 informó que los consejeros norteamericanos de seguridad pública estaban acompañando a la policía guatemalteca en patrullas anti-hippie. (15).

(11) Comité de Asuntos Extranjeros, *Hearings on Foreign Assistance Act of 1971*. Part. 2, (Washington: Government Printing Office, 1971).

(12) Ibid.

(13) Geoffrey Kemp: *Algunas relaciones entre el Entrenamiento Militar USA y las pautas de Adquisición de Armas, 1959-1969*, M.I.T. Arms Control Project, Febrero, 1970.

(14) Terri Shaw, "Washington Post", Abril, 5, 1971; "New York Times", Abril 18, 1971.

(15) Hotl, p. 6.

Estos informes siguen a aquellos de hace varios años concernientes al rol activo de los Boínas Verdes norteamericanos en la campaña contrarrevolucionaria de la zona de Izabal, Zacapa. Aunque los oficiales norteamericanos insisten en que estos programas están designados a "modernizar" y "profesionalizar" a la policía y a los militares, sin embargo, los EE. UU. no han retirado su asistencia a las fuerzas de seguridad guatemaltecas, y como es conocido sirven como base de operaciones a los grupos terroristas de derechas. Algunos alegan y proclaman que tienen documentación sobre que "este equipo de consejeros militares norteamericanos en Guatemala urgieron la formación de estos grupos de derecha". (16). Al evaluar la ayuda norteamericana a Guatemala el Comité de Relaciones Extranjeras del Senado concluía:

"El argumento en favor de los programas de seguridad pública en Guatemala es, que si nosotros no ayudamos o enseñamos a los policías a ser buenos, ¿quién lo hará? El argumento en contra es que, después de catorce años, con toda seguridad no han sido asimiladas. Además los EE. UU. están identificados políticamente con el terrorismo político. Relacionado con todo esto está además el hecho de que la policía guatemalteca opera sin ninguna restricción política o judicial efectiva, y además, el uso de las técnicas y equipos que se les dan a través de los programas de seguridad pública, queda completamente fuera de control de los EE. UU.... Por consiguiente, balanceando las razones, en pro y en contra, parece que estos programas del AID de seguridad pública, han costado a los EE. UU. mucho más en términos políticos de lo que ha ganado, la eficiencia policiaca guatemalteca... Como en el caso de los programas de ayuda de seguridad pública de AID la ayuda militar lleva consigo un precio político, se puede uno preguntar si estamos recibiendo de vuelta el valor del dinero dado en estos programas". (17).

3. La situación en 1972.

Al resumir la situación en Guatemala durante el año 1972, uno de los miembros del Comité "Ad Hoc" que visitó la nación tres veces en el año, escribió:

"Estoy convencido de que la situación de Guatemala, a pesar de que exteriormente es plácida, es en el fondo bastante negra. El gobierno de Arana ha empleado una gran variedad de tácticas para librarse de la oposición. El año 1971, fue desde cualquier punto de vista el más sangriento en la historia reciente de Guatemala; el año 1972, fue en comparación mucho más pacífico. Sin embargo el esfuerzo gubernamental para librarse de la oposición continuó gran parte en los esfuerzos terroristas derechistas, aunque gran parte de esto quedó oculto al público por parte del gobierno que cada vez se esfuerza más por controlar la prensa y la opinión pública". (18).

La continuación de esta violencia de derechas fue también confirmada por otras fuentes. De acuerdo con los documentos enviados a la Organización londinense, Amnistía Internacional, que defiende los prisione-

(16) Johnson, p. 12.

(17) Holt, p. 6-7.

(18) Informe de James Nelson Goodsell: Guatemala, Diciembre, 1972.

ros políticos en todo el mundo, incluyendo a los países comunistas, hubo al menos 70 desapariciones reportadas en 1972. (19). Amnistía, la Organización londinense deploraba la violación continua y sin control de los más fundamentales derechos humanos en Guatemala. (20).

Los ejemplos más notables de la continuación de esta violencia política son los siguientes:

—en junio de 1972, Oliverio Castañeda, Vice-presidente del Congreso, ultra-conservador; fue asesinado. A pesar de que el gobierno se apresuró a atribuir la acción a las guerrillas izquierdistas, es ampliamente conocido y creído por los guatemaltecos que fue matado por las fuerzas oficiales, debido a una disputa dentro de la misma derecha. (21). A continuación en julio cuatro líderes, también derechistas, del M.L.N. Movimiento de Liberación Nacional fueron también asesinados; de acuerdo con la opinión de muchos, fue parte de la misma lucha por el poder dentro de la derecha.

—el 26 de junio de 1972, José Mérida Mendoza, líder de un sindicato de autobuses en la ciudad de Guatemala, desapareció. En aquel momento, Mérida era uno de los más destacados líderes del sindicato en la protesta contra la compañía de autobuses. Mérida fue uno de los muchos líderes laborales y campesinos que han sido molestados, arrestados y desaparecidos o muertos. (22).

—La más dramática desaparición, en septiembre de 1972, fue la desaparición de ocho líderes y asociados del PGT (Partido Comunista Guatemalteco). Las familias de los ocho líderes proclaman que ellos fueron arrestados por la policía. Algunos testigos anotaron los números de las matrículas de las placas de los vehículos oficiales de la policía que estuvo envuelta en el arresto. El gobierno proclamó no tener ningún conocimiento de lo que había sucedido a los 8. Esta negativa fue cuestionada dos meses después cuando un detective oficial fue secuestrado y reconoció su participación y la de otro policía en el arresto y encarcelamiento de los líderes del PGT. A continuación el mismo detective dijo que las víctimas habían sido arrestadas, torturadas y lanzadas al Océano Pacífico. (23). Puesto que no se ha oído, ni se ha hallado a ninguno de los ocho desde el mes de septiembre pasado, se cree que fueron asesinados. Casi todos los observadores de Guatemala, e internacionalmente incluida la Organización londinense Amnistía Internacional, creen que el gobierno es el responsable. (24).

La violencia continuó en 1973 con una nueva ola de secuestros a campesinos y otras acciones atribuidas a organizaciones paramilitares derechistas, especialmente en las zonas campesinas. La más nueva organización de estas se llama "Buitre Justiciero". (25).

(19) Catálogo enviado a Amnesty International; Declaración de R. de León, impreso en Latinoamérica Press (Perú), Enero, 26, 1973.

(20) Declaración de Amnesty International, Noviembre, 10, 1972 (apéndice).

(21) Goodsell, "New York Times", Julio, 18, 1972; "Los Angeles Times", Noviembre, 1972.

(22) Ver declaración de la Confederación Mundial del Trabajo, Noviembre, 27, 1972.

(23) Latin América (Londres), Marzo, 2, 1973.

(24) Ver "Manchester Guardian/Le Monde", Diciembre, 23, 1972; "Miami Herald", Diciembre, 23, 1972.

(25) "Latin America", Febrero, 9, 1973; y periódicos de Guatemala.

4. Conclusión.

Para colocar esta situación en perspectiva, concluiremos con unas pocas palabras acerca de la situación política general de Guatemala, especialmente, la institucionalización de la represión. Una medida del grado al que la violencia política y la represión ha llegado a ser un modo de vida en Guatemala, es que durante los nueve años, desde 1963 hasta 1971, 108 meses, Guatemala estuvo la mitad casi en estado de sitio; y un estado de sitio siempre ha significado la negación de las garantías constitucionales y derechos políticos, la prohibición de actividad política regular, aún por los Partidos legales, la censura de la prensa y de la radio. Protestas verbales contra esta situación han sido silenciadas. En octubre de 1971, un ciudadano norteamericano el Reverendo William Frey, Obispo episcopaliano en Guatemala, fue sacado del país después de firmar una declaración que deploraba la violencia y que pedía el fin del estado de sitio. El estado de queda de 1970-71 fue un toque de queda estricto durante los tres primeros meses, bajo el cual algunos violadores de este toque fueron asesinados y muchos miles arrestados.

Al comienzo de 1972, un poco después de que el estado de sitio fuera levantado, el gobierno propuso otros medios para institucionalizar la represión, la llamada Ley de peligrosidad social. Esta Ley hubiera dado al gobierno una total licencia para detenciones preventivas de los desempleados, vagos, rebeldes, de los homosexuales, de las prostitutas, de los enfermos mentales, de cualquiera que actuara sin respeto y de todas aquellas personas socialmente peligrosas, las cuales pudieron haber sido puestas en la cárcel o en campos de rehabilitación o confiscados de otras maneras. La Ley que representaba una legalización de las prácticas gubernamentales de facto, fue, por fin, relegada en el Congreso porque levantó oposición universal en la nación. Sin embargo el gobierno fue designando medidas sustitutivas que llevaron a cabo los mismos objetivos.

En breve, pues, debiera quedar claro que la situación de Guatemala en 1971 no fue una aberración temporal o un exceso dentro de un sistema normalmente democrático, más bien fue parte de un sistema de terror oficial y de represión que viene existiendo en Guatemala desde 1954, y que se ha intensificado en estos últimos años... —un sistema, en las palabras de otro analista, que pretende liquidar la estructura política de partido se desarrolló desde 1944—. (26). Por razones tácticas, por ejemplo: para las elecciones de 1974 el gobierno intentará reducir el nivel de violencia oficial durante el año 1973. En caso de que esto suceda, que aún no es claro si va a suceder o no, esta reducción temporal y táctica no debería ser interpretada erróneamente como el fin de la violencia. Esta violencia terminará solamente cuando sus causas y sus raíces sean enfrentadas, y cuando sean resueltos los grandes problemas sociales y económicos de Guatemala.

N. B. Parece que la duda del Comité "Ad Hoc" sobre si se reduciría la violencia durante el año 1973 como táctica preelectoral, está dejando de ser duda. Baste un ligero conteo de los informes dados por los periódicos en fechas recientes y se verá a Guatemala como en su estado natural, estado de violencia, aparición de "cementérios clandestinos", "cadáveres con señales de tortura", "masacre de campesinos en chòque con la policía militar", "estudiante baleado con señales de tortura", "líder campesino baleado", "guerrilleros mue-

(26) Johnson, p. 17.

ren en choque con una patrulla del ejército", "señora sacada de su casa y ametrallada", "defensor de los Montañeses asesinado", "un nuevo cementerio clandestino", "matan a diputado"... Estos titulares parecen indicar, según concluye el informe, que no se están tocando las raíces del problema de la violencia; que no se están enfrentando los "grandes problemas sociales y económicos de Guatemala". (27).

(27) "El Gráfico", Marzo-Agosto, 1973.

