ARI LEVITT, *Silent Surrender, The American Economic Empire in Canada*, Liveright, Nueva York, 1971, 185 pp.

Kari Levitt señala en esta obra la necesidad de adoptar una perspectiva istórica en el estudio de los problemas que aquejan a las zonas subdesarroadas del mundo que incluya no solamente el análisis de las cuestiones proiamente internas de aquéllas, sino también el de la evolución de la economía ıternacional en su conjunto, con la que están íntimamente ligadas. Siguiendo Harold Innis describe la forma en que las relaciones colonia-metrópolis han ado forma, en el caso de Canadá, a la economía, la sociedad y la estructura el gobierno de ese país, haciendo énfasis en los efectos de la relación simiótica entre "centro y margen" del sistema económico mundial tal como éste e desarrolló a partir de la Revolución Industrial. Sobre esta base teórica, esudia las características de las últimas etapas de este proceso, a través de las uales, después de haberse librado de su *status* colonial respecto a Inglaterra, u país ha caído en una posición de semidependencia de los Estados Unidos. Ésta se expresa en una relación que, si bien es benevolente —al menos para os grupos privilegiados del Canadá— en términos económicos, ha llegado a menazar la subsistencia misma de este Estado como entidad independiente, presentándole cada vez más claramente la alternativa de una eventual absorión por parte de los Estados Unidos.

Los fuertes lazos comerciales que existen entre estos países (alrededor del 60% del comercio canadiense se hace con los Estados Unidos) no son, de acuerlo con Levitt, la causa primaria de esta relación y sus peculiaridades. Más ien los patrones comerciales existentes (exportación de materias primas o ienes poco procesados y alta proporción de bienes manufacturados terminalos en las importaciones canadienses) reflejan los lazos de la "integración corporada" que se lleva a cabo a través de la inversión directa de las grandes empresas multinacionales que tienen su sede en los Estados Unidos. El carácter particular de estas entidades ayuda a comprender las más importantes características que toma aquel fenómeno. El peso cuantitativo de las empresas multinacionales es enorme: solamente su producción extranjera constituye ahora, tomada en forma global, la tercera economía más grande del mundo, detrás solamente de los Estados Unidos y la Unión Soviética. Esta concentración sin precedente del poder económico privado es aún más significativa dadas las altas tasas de crecimiento que presenta. Sin embargo, la dimensión más importante del problema es la que proporciona el estudio de la naturaleza misma de estas empresas. Sus operaciones son manifestaciones de un "Nuevo Mercantilismo" que pretende hacer abstracción de las fronteras nacionales, integrado a las subsidiarias que operan en distintos países en un sistema global coherente que tiene como centro a la casa matriz ubicada generalmente en los Estados Unidos. Por esto la actividad de cada una de las subsidiarias es evaluada de acuerdo con los efectos que tenga sobre la movilidad, seguridad, expansión y redituabilidad del sistema como un todo. Las relaciones comerciales entre matriz y subsidiaria se reducen a operaciones dentro de una misma compañía, por lo que los precios pueden ser arbitrariamente fijados. Las decisiones más importantes son tomadas por la matriz en función del todo, con lo que pueden alterarse diversas variables en las distintas zonas de operación (por ejemplo, los márgenes de ganancia) de acuerdo con decisiones puramente administrativas dentro de la empresa. Tienen, además, acceso a formas de financiamiento más flexibles que las empresas locales.

El comportamiento de una subsidiaria cualquiera no responde únicament a los incentivos que le presente el mercado en el que opera, con lo que la ef ciencia de las políticas fiscales y monetarias como instrumentos de control d nivel de la actividad económica y de los precios se ve minada en forma cons derable, sobre todo cuando las actividades de esta empresa representan una pr porción importante de la actividad económica nacional. En este "Nuevo Me cantilismo" las empresas multinacionales sustituyen a las antiguas empresa europeas en la extracción de materias primas y la organización de la ofert de productos manufacturados en las áreas en desarrollo. Estos últimos puede ser producidos en la metrópoli o directamente en el país que las recibe. Par asegurar sus ganancias, estas nuevas entidades —cuya superioridad estriba e la capacidad, desarrollada en los Estados Unidos, de producir un flujo cons tante de nuevos artículos y en la manipulación de los gustos del consumido consecuencias ambas de una superior organización y administración—, debe expandirse constantemente, protegiendo su posición de cuasimonopolio a tra vés de medidas que pueden lesionar objetivos de política nacional de cual quiera de los países que las reciben. Vemos así que las teorías clásicas —y neoclásicas— del comercio internacional y del comportamiento de la empres tienen sólo un valor muy limitado para explicar el fenómeno estudiado.

La expansión de la corporación internacional en la economía mundial po medio de la inversión directa implica, afirma la autora, el desarrollo de u capitalismo de grandes corporaciones, pero no necesariamente el de las eco nomías nacionales en que las subsidiarias y ramales se localizan.

Por otra parte, aunque las tendencias presentes parecen indicar que esta empresas se convertirán en entidades económicas independientes que respon derán solamente a sus propios intereses, la mayoría todavía está basada en lo Estados Unidos e integrada en la estructura político-industrial de ese país. De hecho existe una especie de simbiosis entre ellas y el gobierno norteame ricano en la que los dos se apoyan y defienden mutuamente. Así, tras los argumentos de quienes pretenden que el Estado-Nación es un concepto obso leto y egoísta que impide la realización de un orden económico internacional más eficiente y que, por lo tanto, deberá dejar paso libre a los agentes de esa racionalidad (léase empresas multinacionales), existe un fondo real de intere ses muy concretos. En la práctica, la admisión de estos conceptos representa rían la asimilación dentro del "Imperio Norteamericano" y la pérdida de la identidad nacional propia.

Situándose en el centro de una de las controversias más importantes de nuestro tiempo: la que enfrenta al Estado-Nación con formas alternativas de organización económica e incluso política, Levitt nos propone el caso de Canadá como ilustración dramática de la estultificación de las clases empre sariales locales y el mantenimiento de una situación de subdesarrollo a pesar de un continuo crecimiento del ingreso. Para esto, define "desarrollo" sa liéndose de los aspectos meramente económicos —y siguiendo a Joseph Schum peter—, exclusivamente en términos de la existencia de una iniciativa e inno vación empresariales endógenas.

Al acentuar esta idea y relacionarla con las características del sistema económico internacional, los países metropolitanos se ven como fuentes de desarrollo (activos) y las economías periféricas como lugares de producción (pasivas). La propiedad y el control por parte de extranjeros de los recursos naturales y de las industrias básicas de un país pone en peligro su propia independencia, ya que la historia muestra que el control económico siempre

ı seguido por el control político. La soberanía no es compatible con un *atus* de planta ramal; a mayor grado de propiedad y control extranjero e la industria canadiense, se señala, menor libertad existe para escoger li-remente entre las opciones que se presenten tanto en el campo económico omo en el político.

La magnitud del problema con que se enfrenta el Canadá se aprecia en as siguientes cifras: ya en 1963 el 60% de la industria de manufacturas, l 74% de la del petróleo y gas natural, y el 59% de la minería y refina-iiento estaban en manos de extranjeros, principalmente norteamericanos (46%, 2% y 52% del total respectivamente). Uno de los aspectos más significati-os de este fenómeno es el que se refiere a las fuentes de las que han pro-enido los fondos empleados por las empresas multinacionales para su expan-ión en Canadá: de 1957 a 1964 la inversión directa norteamericana en los ectores de manufacturas, minería y petróleo de ese país se financió en un 3% de sus fondos de ganancias no distribuidas y reservas de depreciación, 12% e bancos y otros intermediarios canadienses y sólo 15% de nuevos fondos orteamericanos. Aún más, a través de este período los pagos por concepto le dividendos, regalías, intereses y cargos por administración fueron mayores ue el flujo de nuevo capital. De esta forma, la adquisición del control de sos sectores de la economía canadiense por parte de empresas norteameri-anas ha sido considerablemente financiada por ahorros derivados de la venta le recursos canadienses, extraídos y procesados por mano de obra canadiense y de las ventas a consumidores canadienses a precios protegidos por tarifas onsiderables. Esta penetración, ayudada por administraciones liberales que brieron las esclusas a la inversión directa norteamericana en el período de posguerra tiene dos consecuencias fundamentales. En primer lugar el control obre las actividades económicas de vanguardia (la inversión norteamericana e concentra en los sectores considerados "de punta", en los que la innova-ión tecnológica tiene una importancia crucial) y sobre los instrumentos de política monetaria y fiscal ha sido muy erosionado. Esto significa que las deci-iones más importantes respecto a la inversión y la expansión de la industria anadiense se toman en Nueva York, Detroit o Chicago y no en Toronto o Montreal. En segundo lugar, este "nuevo mercantilismo" destruye los lazos nacionales que integran la vida económica y cultural de los países que pe-netra. Países periféricos más antiguos, como Canadá, sufren regresiones; los nuevos adquieren la independencia política pero no pueden escapar fácilmen-te de su *status* colonial de satélites económicos. Si las condiciones presentes son particularmente desfavorables para la integración nacional, política y eco-nómica en muchos Estados establecidos en el período de la posguerra, en donde vemos un proceso simultáneo de descolonización y recolonización, el fenó-meno estudiado puede acelerar la fragmentación de las economías y los sis-temas políticos nacionales en áreas como el Canadá. Así, en este caso, la absor-ción ha sido facilitada por la herencia de los intereses creados Anglo-Canadien-ses. La posición privilegiada de esta élite ha originado conflictos entre el centro y el resto del país y entre las comunidades de canadienses-franceses e ingleses. Estas tensiones refuerzan los efectos desintegrativos en términos regio-nales de la inversión directa norteamericana. Esto no tiene importancia úni-camente para aquellos que no creen que el mantenimiento de una comunidad nacional pueda considerarse como un fin en sí mismo.

El *status* dependiente de Canadá se refuerza por la red de favores exclu-sivistas, preferencias y privilegios negociados desde una posición de debilidad

"vis-à-vis" los Estados Unidos. La vulnerabilidad de Canadá a cambios en l tarifas, cuotas, condiciones de crédito, órdenes de defensa y movimientos c capital norteamericanos aumenta, al mismo tiempo que las exportacion controladas por canadienses van siendo reemplazadas por transferencias inte nas de las mismas compañías multinacionales. Todo esto proporciona un nu vo enfoque de los "aspectos especiales" que presenta la relación entre est países y que consiste, dentro del campo que nos interesa, en una serie d arreglos preferenciales otorgados a los negocios canadienses por el gobiern de los Estados Unidos. Los más importantes son los relativos a la industri automotriz y los *Defence Production Sharing Agreements.*

Desde este punto de vista se pueden mencionar elementos nuevos qu restringen la libertad de acción canadiense y que se derivan de la aplicació extraterritorial de leyes norteamericanas, en tres áreas conflictivas de legisl ción: la política de exportaciones, la legislación antitrust y las medidas te madas por las autoridades norteamericanas para proteger su balanza de pago Esto hace que, aunque el país sea más rico, su economía sea menos flexibl que antes y que debido al efecto de la "réplica en miniatura" (las subsidia rias, a pesar de ser mucho menores intentan producir toda la gama de biene de la matriz) y a la alta protección arancelaria existente, la industria del Ca nadá sea ineficiente en un grado muy alto.

La autora afirma de esta manera que la explicación del subdesarrollo y l fragmentación de un país debe buscarse no en la existencia de una "cultur tradicional" o en la carencia de recursos naturales básicos, sino en las insti tuciones y procesos de la sociedad moderna y, en concreto, en el "nuev mercantilismo" de las corporaciones multinacionales norteamericanas.

De seguir las tendencias actuales el resultado más probable sería el triunf de las ideas "continentalistas" y la integración económica con los Estado Unidos. Sin embargo, dado que esto se produciría en el contexto de una eco nomía dominada por plantas ramales y subsidiarias, debilitaría la integració interna del país, perpetuaría la brecha tecnológica y privaría a este país d la ventaja comparativa dinámica producto del avance y la innovación tecno lógica locales, al tener que depender de las iniciativas empresariales desarro lladas en los Estados Unidos. Las consecuencias meramente económicas de est a mediano y largo plazo serían desfavorables.

Es necesario señalar que sólo una parte muy reducida de los economista canadienses comparte esta opinión. La mayoría afirma que las actividades d las empresas multinacionales norteamericanas pueden controlarse a través de me didas meramente legislativas. Nuestra autora responde que no pueden tomars como enteramente independientes al poder económico de las organizacione productivas y al poder legislativo del gobierno.

Afirma Levitt que, dadas las dificultades que presenta la conclusión de acuerdos intergubernamentales para el control de las empresas multinacionales, la responsabilidad primaria reside en cada una de las comunidades nacionales y los gobiernos afectados. Para el caso de Canadá afirma la necesidad de volver a ganar el control efectivo de la economía del país, considerando que la repatriación de la formulación de decisiones económicas es un prerequisito del establecimiento de un orden social democrático. Propone como la única forma de lograr un control real, la movilización política alrededor de un nuevo nacionalismo basado en un compromiso popular ya que los sectores de hombres de negocios existentes han sido absorbidos dentro del mundo del imperio económico y, por lo tanto, no pueden dar expresión efectiva de ese

icionalismo. El aspecto más importante de esta movilización deberá ser la otección de la iniciativa empresarial local, ya sea pública o privada, particurmente en las industrias estratégicas de nueva tecnología. Las políticas digidas a la protección de la empresa canadiense contra la penetración de la iversión directa norteamericana deberán ser complementadas con una reducón de las tarifas y aranceles que encarecen las importaciones canadienses.

Concluye el libro con un apéndice relativo al desarrollo de la inversión irecta norteamericana en el mundo, en el que se señalan sus dos tendencias ás recientes; un mayor énfasis en la inversión en manufacturas y un desplamiento de las regiones menos desarrolladas a las zonas industriales del undo.

Indudablemente estamos ante una obra que reviste considerable importania para la comprensión de los problemas a que se enfrentan los países en esarrollo y particularmente el nuestro, que se encuentra en una posición astante similar a la canadiense. Más que por las referencias concretas al pegro de una eventual absorción económica del Canadá por el "Imperio Norcamericano" —en las que la autora pasa por alto la cambiante situación nternacional, que amenaza seriamente a la hegemonía norteamericana— la bra vale por la serie de atractivas presentaciones que hace de la compleja ucha entre el Estado-Nación y la Empresa Multinacional. Es particularmente tractiva la inclusión de estas dos realidades dentro de aquella más amplia ue constituye la Comunidad Internacional —en particular la Economía Munlial— y su evolución. Es por esto difícil comprender la confianza que la autora one en las soluciones que presenta y que podrían resumirse en el intento le dar viabilidad a un capitalismo nacional expresado políticamente en térninos de un "Estado de Bienestar" canadiense. La misma Kari Levitt nos roporciona los argumentos más convincentes contra la efectividad real de stos objetivos.

En nuestros días el sistema capitalista es de hecho un sistema mundial —realidad que las propias empresas multinacionales muestran en forma incontrastable —dentro del cual a nuestros países, por diversas razones de las que las más importantes parecen ser de carácter histórico-económico, les han sido asignadas funciones que no favorecen, sino al contrario, retrasan su desarrollo— lefinido en los mismos términos empleados en el libro que se reseña.

Esto tiene, por otra parte, su expresión al interior "de cada una de nuestras sociedades nacionales, en estructuras de poder particuladas", construidas históricamente de acuerdo con las necesidades de la relación señalada y que, por lo mismo, tienden a perpetuarla así como la situación de dependencia y subordinación que lleva implícita. Cada una de las economías nacionales vinculadas todavía en nuestros días con el sistema de libre empresa internacional no ha evolucionado como realidad aislada del resto del mundo sino (y esto es particularmente importante para países que han debido una parte sustancial de su actividad económica a la satisfacción —fundamentalmente en forma de exportación de materias primas— de mercados exteriores) como parte integrante del mismo sistema, que influye y es influida por el desarrollo de los otros componentes de que consta éste.

Por tanto, no sólo la "recuperación de la iniciativa económica" es un prerequisito para la instauración de un orden social democrático sino el cambio profundo de nuestras propias estructuras —que en última instancia lleve a nuestros países a superar la irracionalidad particular del sistema de libre empresa en situaciones de dependencia a través del cambio a la propiedad

social de los medios de producción— es prerrequisito para el establecimien de una verdadera "voluntad de recuperación", ante el hecho de que son l sectores sociales que actualmente detentan el poder en nuestros países los m mos que obtienen un provecho de las particulares ligas que los unen con l metrópolis contemporáneas.

Sin embargo, aunque una solución real y efectiva de los problemas nuestro subdesarrollo no puede plantearse más que en términos de un can bio de estructuras socioeconómicas, y no únicamente en su remodelación, persecución de un nacionalismo económico que si bien no contemple est fines, busque una verdadera diversificación de mercados y vinculaciones co el resto del mundo (lo que, visto cínicamente, no sería, de no estar acomp ñado por medidas de mayor alcance, más que una diversificación de nuestr dependencia) contribuiría, proporcionando nuevas alternativas, al desarroll pleno de las posibilidades que el sistema tiene y que aún no han sido agot das. Si no se contempla como algo factible, en términos inmediatos el cambi total, sí puede orientarse esta extensión al máximo de su "funcionalidad para, sin perder nunca de vista el contenido concreto de una solución fina lograr crear un punto de partida más amplio y provechoso para la nuev sociedad.

CARLOS RICO FERRA

RICHARD G. KING, ALFONSO RANGEL GUERRA, DAVID KLINE, NOEL F McGINN, *Nueve universidades mexicanas. Un análisis de su crecimien to y desarrollo.* México, ANUIES, 1972, x-213 pp.

La situación conflictiva que padeció nuestro país durante la década d 1960 a 1970, dejó su huella más visible en las instituciones de educació superior, particularmente en la Universidad. Los efectos cualitativos y cuan titativos que sufrió nuestro sistema de educación superior después de 1965 as como la frustración de que fueron víctimas sus miembros, dio lugar a qu se reconsideraran algunos aspectos de nuestro sistema educativo. A partir d entonces, aparecieron un buen número de estudios con la finalidad de escla recer no sólo los aspectos políticos de la Universidad sino aquellos de carác ter académico que más debieran interesar a la comunidad universitaria.

Entre los trabajos publicados por nacionales y extranjeros destacan los d Charles N. Myers, *Education and National Development in Mexico* (Prin ceton, 1965); *La educación superior en México* (ANUIES, 1967); Víctor L Urquidi y Adrián Lajous, *Educación superior, ciencia y tecnología en el des arrollo económico de México* (El Colegio de México, 1967); Noel J. McGinn, *et al., The Technology of Education in Mexican Universities* (Education and World Affairs, 1968); *La planeación universitaria en México, ensayos* (UNAM, 1970).

A esta lista de excelentes obras se agregan algunas publicaciones recientes de la ANUIES, especialmente el último esfuerzo realizado en colaboración con el Comité de Relaciones Educativas Mexicano-Norteamericanas del Education and World Affairs, que culminó con la publicación en inglés y en español de la excelente obra *Nueve universidades mexicanas. Un análisis de su creci miento y desarrollo* (ANUIES, 1972).

Uno de los aspectos más relevantes del estudio es que, por primera vez, se intenta analizar mediante encuestas debidamente programadas entre profeso-