

CORPORACIONES MULTINACIONALES Y EL DESARROLLO ECONOMICO: LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LAS CONDICIONES DE SU EFICIENCIA PRODUCTIVA*

Por Raúl Conde Hernández

*Capítulo del libro: Del fin del milagro al fin del milenio: Medio siglo de economía y política en México. Homenaje a José Luis Ceceña Gámez. Publicado por la Universidad Nacional Autónoma de México y la Universidad Autónoma de Sinaloa.

El debate sobre la contribución de las Corporaciones Transnacionales (CTs) al crecimiento económico de naciones como la mexicana fue por más de dos décadas, desde mediados de los años cincuentas hasta mediados de los sesentas, uno de los temas principales de los investigadores comprometidos con la problemática del desarrollo económico. En un texto reeditado en 1994, pero que vio la luz en 1963, José Luis Ceceña establecía las premisas del análisis del papel que jugaban las CTs en los procesos de desarrollo económico:

"Primero, el carácter monopolista de las operaciones de las empresas extranjeras en cada rama en que actúan, y segundo, la calidad de ser filiales o apéndices de grandes monopolios con matriz y dirección en Estados Unidos y con amplias ramificaciones en otras partes del mundo". (Ceceña, 1994: 143)

Estas premisas del análisis que en general eran los rasgos definitorios de la inversión extranjera directa (IED en lo sucesivo), en el caso mexicano se concretaban, según nuestro mismo autor y en un texto que data de 1955 y que se recoge en una antología de sus trabajos publicada a principios de la década de los noventas, en las siguientes características:

"Primero: (la inversión extranjera) tiene una importancia decisiva en la economía mexicana por su cuantía y por el control que ejerce en la más importantes actividades económicas del país".

"Segundo: El grueso está representado por empresas filiales de grandes negociaciones de Estados Unidos y constituyen apéndices dirigidos desde fuera".

"Tercero: Las empresas operan como monopolios en la producción y venta y como monopsonios en la compra, y

"Cuarto: ejercen toda clase de presiones ante las autoridades mexicanas para obtener tal o cual ventaja, que con frecuencia adoptan la forma de intervenciones diplomáticas". (Ceceña, 1992:33)

A partir de estas características se derivaba una evaluación de la contribución de las corporaciones transnacionales al desarrollo económico claramente negativa. La naturaleza monopólica de la (IED) en un contexto de estrechez del mercado interno, determinaba sus efectos inhibidores de una industrialización más intensa y homogénea desde el punto de vista tecnológico y, además, de ser una IED poco creadora de empleo. Se trataba pues de una inversión extranjera, de una implantación productiva que estaba lejos de responder a la problemática planteada por la dotación de factores productivos con que contaba nuestro país y con una dinámica que agudizaba los desequilibrios existentes: la heterogeneidad tecnológica de la estructura productiva. En cuanto al señalamiento del carácter extranjero de esa inversión, se pretendía indicar con ello el hecho de que la estrategia productiva de la CT, su articulación con otras empresas o procesos productivos locales, dependía de estrategias definidas a escala global, en función de objetivos de corporaciones situadas en mercados de alto poder adquisitivo y prácticas de consumo muy diversificadas, con gran capacidad de absorción tecnológica, rasgos muy diferentes de las características del mercado mexicano. Las exigencias del desarrollo industrial nacional no eran, por tanto, necesariamente coincidentes con las estrategias de expansión y funcionamiento de las corporaciones transnacionales.

La presencia de las corporaciones multinacionales era vista como factor distorsionador de la industrialización. Debe subrayarse aquí que la evaluación de las CTs se inscribía dentro de un marco de conclusiones teóricas más generales. La mayor parte de esas conclusiones nos remitían a las principales enseñanzas de la teoría del desarrollo económico dominante de la época, es decir, a las contribuciones hechas por la escuela latinoamericana del desarrollo en sus diferentes corrientes como la cepalina o por la llamada Escuela de la dependencia, y también por las diferentes contribuciones hechas por autores

como R. Nurkse o A. Hirshman (1), cuyo prestigio era plenamente reconocido en los medios internacionales de la disciplina económica.

Estas enseñanzas pueden ser sintetizadas en la afirmación de que el desarrollo económico debía sustentarse de manera fundamental en el logro de una coherencia del aparato productivo nacional, es decir, en la integración de los distintos sectores que componen la economía, en particular entre la agricultura y la industria, pero también en la integración de las cadenas productivas en todos sus eslabones hacia atrás y hacia delante. El desarrollo económico debía sustentarse y consistía en un proceso por el cual el tejido industrial debía volverse cada vez más denso y en el que la heterogeneidad tecnológica debía tender a ser cada vez menos un rasgo general del aparato productivo nacional. La profundización del mercado interno como base del desarrollo era el corolario de la teoría. Esta profundización, cabe aclararlo se concebía como lo contrario de una especialización en términos de la teoría de las ventajas comparativas y más bien buscaba promover la multiplicación de las unidades productivas manufactureras y con ello la consecuente diversificación de la planta productiva. Esta era la manera como se planteaba la posibilidad de superar el círculo vicioso de la pobreza sustentado en la falta de ahorro interno. Por otro lado, no debemos olvidar que el mismo paradigma latinoamericano del desarrollo económico había sido construido a partir precisamente de la experiencia de las economías más industrializadas. La noción de desarrollo aut centrado que se atribuye como el rasgo propio de las economías más industrializadas nos habla de cómo fue la profundización del mercado interno la base ese crecimiento. Los países en vías de desarrollo al proponer basarse para su desarrollo en la consolidación y profundización del mercado interno sólo seguían ese paradigma histórico.

Bajo las anteriores conclusiones era natural que las corporaciones multinacionales fueran vistas como factores que destruían las trayectorias de una industrialización integradora que debía seguir las directrices que proponía lo que podíamos llamar la escuela latinoamericana del desarrollo económico. No era difícil calificar a esas fuerzas económicas transnacionales como prolongaciones de otro modelo de desarrollo, plenamente maduro y con otras exigencias: uso intensivo en capital, producción en gran escala para grandes mercados con alto poder adquisitivo, gran capacidad de generación e incorporación de tecnología; un mercado donde predominaba la competencia oligopólica, pero que en la escala de los mercados de las economías desarrolladas no implicaba necesariamente un poder de monopolio incuestionable, como sí lo podía significar en nuestras economías (Fajnzylber, 1980). Por otra parte, no era tampoco difícil sospechar acerca de lo limitado que podían ser, en realidad, los aportes en capital provenientes de las corporaciones transnacionales, lo que se calificaba como su mayor virtud. El debate sobre la direccionalidad efectiva de los flujos de recursos se agregaba al anterior sobre la capacidad industrializadora de las CTs. La discusión sobre las prácticas contables de las CTs de sobrefacturación o subfacturación, según lo requiera las circunstancias fiscales de las economías que recibían a esos capitales, ponía en duda el aporte real de capital de las CTs. En un estudio de la UNCTAD de 1978 citado por Marinho (1981) se describen los propósitos de la utilización de los precios de transferencia de las CT:

"reducir al mínimo los pagos por concepto de dividendos e impuestos a los accionistas y a las autoridades locales; para sacar el máximo provecho de las subvenciones y bonificaciones del Estado; para eludir los controles nacionales sobre la repatriación de utilidades; para la protección o especulación cambiarias, o para acumular saldos de caja en determinados países; o como instrumento de política de mercado para eliminar la competencia local." (Pag, 18)

Pero sin duda, una de las críticas más radicales a las CTs fue en el terreno de los agentes económicos, de los grupos sociales que históricamente tenían la función de dirigir el proceso de desarrollo. Celso Furtado es concluyente en cuanto a los resultados de la penetración de los conglomerados de los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, cuando afirma que esta penetración se realiza en todas partes de modo independiente del grado del desarrollo industrial, interrumpiendo la formación de una clase de empresarios con claro sentido nacional. En palabras del autor:

"no es que los empresarios nacionales hayan desaparecido, sino que fueron progresivamente impedidos de formarse con una visión de conjunto del desarrollo industrial del país e impedidos de tener acceso a los sectores de vanguardia de la actividad industrial." (Furtado, 1990:149). El empresario local dejó de tener acceso a los sectores que estaban ligados a las transformaciones estructurales, los sectores que requerían una rápida asimilación del progreso tecnológico fueron abandonados paulatinamente por ese empresariado. (Ibid.,: 150)

Endeudamiento internacional, CTs y globalización

Es a partir de mediados de los años setentas que la preocupación por el seguimiento teórico de los impactos de las CTs en las economías latinoamericanas comenzará a declinar. La actitud de los gobiernos de la región hacia la IED será también menos reticente que antes, hasta llegar, en los ochentas, a ser declaradamente pro IED. Pueden mencionarse varias razones de esos cambios de signo.

En el caso latinoamericano, se encontraba la decepción por el relativo fracaso de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que en mucho, precisamente representaba la estrategia de desarrollo económico basada en la profundización del mercado interno. En cuanto a las condiciones internacionales, el desprestigio de la ISI coincidiría con la constitución y consecuente expansión de una economía de endeudamiento internacional. Recordemos muy brevemente sus rasgos. Un conjunto de cambios radicales de la economía internacional tales como: el hundimiento del orden monetario internacional regido por los principios de Bretton Woods, la pérdida de competitividad de los Estados Unidos que propicia el déficit comercial y el déficit presupuestario del gobierno estadounidense, a lo que se sumará el embargo petrolero de 1974, provocaron que la economía mundial conociera un crecimiento de las reservas internacionales en una cuantía nunca antes vista. Estábamos frente al surgimiento del llamado mercado internacional de capitales. Con ello, más que nunca, la posibilidad de sustituir el ahorro interno con el ahorro externo se planteaba como la opción inmediata para financiar el crecimiento. Los préstamos directos predominaban sobre la inversión directa, aunque ambos se convertirían en una pareja indisoluble (3). La banca internacional, la red de las CTs y los gobiernos que podían ofrecer garantías de amplios recursos naturales para respaldar su endeudamiento, constituyeron el triángulo que dio vida a una economía internacional que parecía autonomizarse de las situaciones de crisis que caracterizaban a las naciones desarrolladas en esa época: los países de la OCDE comenzaron a inicios de los setentas a tener un crecimiento del producto que será en promedio la mitad de lo obtenido en las tres anteriores décadas. En breve, se trata de los inicios de la globalización y de toda su ideología: un solo modelo de desarrollo y una sola manera de obtenerlo, el capital internacional.

Por el lado de las economías que buscaban consolidar su desarrollo, crecía la convicción de que a partir de este circuito o más precisamente de la circulación libre de los flujos internacionales de capital, el proceso de desarrollo económico podría ser financiado. Es en este periodo que se habla del estallamiento de la periferia en el sentido de que los Nuevos países industrializados y más tarde calificados de economías emergentes, podían ser los indicadores de una tendencia de paulatina industrialización del Tercer Mundo.

La justificación de la apertura generalizada al capital internacional volvió a recurrir a los antiguos argumentos teóricos que tenían que ver con las propuestas analíticas que hacían de la "falta de ahorro interno, la falta de capital", la razón de la reproducción del subdesarrollo. Las propuestas para corregir tal escasez venían en línea directa de las derivaciones del modelo de desarrollo dualista a la Lewis. Recordemos que este modelo consistía en lo esencial en el proceso de transferencia al sector moderno de la economía del excedente generado en el sector agrícola, el único surplus posible por definición dadas las condiciones de subdesarrollo. Pero dados los límites que esta política conllevaba, en la práctica se debía recurrir a los flujos de capital foráneo, al ahorro externo. El recurso de este tipo de ahorro, dentro de la teoría económica tradicional, no era otra cosa que el proceso de asignación óptima de factores productivos; transferirlos de donde eran abundantes a donde escaseaban, siempre y cuando la libertad de flujos comerciales y de capitales se mantuviera. Los críticos de esta posición buscaron mostrar que los países en vías de desarrollo si eran capaces de generar de manera creciente ahorro interno en la medida que se corrigieran aquellos factores que impedían movilizar el ahorro potencial como el gasto suntuario propiciado por la creciente inequidad en la distribución del ingreso y, sobretodo, controlar la transferencia de recursos al exterior que implicaba los diversos tipos de endeudamiento (4). La CEPAL puso especial cuidado en señalar los peligros de recurrir en exceso a los recursos externos: no olvidemos que la inversión extranjera directa es también endeudamiento. A esto se agregó el creciente abandono de los principios de política económica keynesiana, y con ello la utilización de las políticas de expansión crediticias como medio de compensar la falta de ahorro interno.

Es en este periodo cuando nuevamente se vuelve a una caracterización de las CTs en la que ellas se concebían como el medio por el cual la economía nacional podría beneficiarse de:

- Capital fresco para el financiamiento de la nueva etapa de industrialización;
- la incorporación de tecnología de punta que diera competitividad a la economía nacional;

- el acceso de la economía nacional a los mercados mundiales.

La apertura, la desregulación de los mercados se conjuntarán para explicar que los debates económicos a lo largo de los ochentas queden centrados en otros temas lejanos a la evaluación de la IED.

Sin embargo, hoy día, paradójicamente en el momento de auge de la ideología de la globalización y de un predominio de los dictados de los mercados internacionales de capital, vuelve a tomar relevancia el debate sobre cuáles son los impactos efectivos de los flujos internacionales de capital en las economías emergentes, las que estaban un paso adelante de aquellas en vías de desarrollo. La discusión del tema ha adquirido gran intensidad en el último lustro de este siglo en función de la crisis mexicana de 1995, reforzado por lo sucedido en las cuatro economías del sureste asiático en 1997 y 1998. Pero con todo, en la actualidad, la radicalidad del debate se ha atemperado en relación a la discusión de los años sesenta y la pregunta que se hace es sobre cuáles son las condiciones que permitirían que los flujos internacionales de capital tuvieran una efectiva contribución a los procesos de crecimiento económico de la nación receptora de esos flujos.

El nuevo debate tiene como punto de partida la constatación ampliamente aceptada hoy por hoy de la desconexión que se viene operando entre los flujos internacionales de capital y la inversión real. Esta desconexión significa que las entradas de capital no han contribuido efectivamente a desarrollo de la capacidad productiva del país receptor, canalizándose más esos flujos de capital hacia el aumento del consumo. La razón de lo anterior estriba en que partes importantes de esos flujos se dirigen a la compra de valores, es decir, a operaciones de corto plazo, lo que determina su volatilidad y su escasa o nula contribución a la producción. Como lo señala Ffrench-David y Reisen (1998:10):

"En un estudio de 34 países en desarrollo deudores que habían elevado rápidamente el nivel de sus obligaciones externas en la década de los setenta se observó que la acumulación de capital era en realidad menor que la de otros países en desarrollo".

Esta constatación, explican los autores, no responde a factores endógenos como el producto per capita y el stock de capital iniciales, sino que "más bien, la acumulación de capital no era vigorosa porque gran parte de las entradas de recursos externos se habían desviado al consumo." (Ibid.)

En este marco de discusión, la globalización se da como un hecho irreversible y se considera que son los movimientos de los capitales su rasgo distintivo. El debate se centra por tanto en la distinción de las dinámicas diferenciadas de los flujos internacionales de capital. La diferencias se establecen a partir de los flujos de capital de corto plazo y los de largo plazo; en los primeros tenemos las colocaciones bursátiles fundamentalmente, y en los segundos el capital que se cataloga como inversión extranjera directa (IED). Serían los capitales de largo plazo los que tendrían la capacidad de contribuir efectivamente a la actividad productiva. Precisemos aquí que parte de lo que se considera en la definición de la IED consiste en la adquisición de acciones, inversión cuyo comportamiento al final de cuentas es similar a las colocaciones de corto plazo. Pero incluso se precisa, los flujos de capital de largo plazo solo podrían contribuir al crecimiento económico si cumplen las siguientes condiciones de acuerdo a Ffrench-Davis y Reisen (1998):

- a. Los flujos foráneos de capital deben invertirse de manera sistemática en el incremento de una nueva capacidad de producción en bienes y servicios, evitando su desviación hacia el consumo;
- b. Cuidar que la inversión se haga de manera eficiente;
- c. La inversión debe privilegiar la producción de bienes exportables. El objetivo de ello es el de generar un excedente que permita enfrentar el servicio de la deuda externa;
- d. Se requieren de políticas económicas que permitan elevar el ahorro interno;
- e. Los flujos de capital deben ser estables y predecibles y que esa inversión se haga de acuerdo con la productividad de los factores que país receptor.

Ahora bien, si analizamos el significado y los alcances de las anteriores condiciones, veremos que consideradas en su conjunto, ellas nos indican, nuevamente, que es la situación de la economía receptora (su infraestructura, la calidad de la mano de obra, experiencia empresarial, la estructura de la distribución del ingreso, la integración interindustrial, el marco institucional) lo que determina los resultados de la IED.

Este análisis nos remite, de modo inevitable, a la propuesta de M. Porter

(1991) que se resume en las preguntas que guían su investigación a la que nos estamos refiriendo: "¿por qué las empresas asentadas en determinada nación pueden crear y mantener una ventaja

competitiva contra los mejores competidores del mundo en un campo en particular? ¿porqué una nación es frecuentemente la sede de tantos líderes mundiales de un sector?" (pag. 23). En estas preguntas queda implícita una respuesta, que el autor desarrollará a lo largo de esta obra citada, en donde se subraya la preeminencia histórica de las condiciones productivas nacionales como los factores principales de una articulación virtuosa con el mercado mundial. Porter recoge esas condiciones en los elementos que conforman su famoso diamante que explica como interactúan esas condiciones productivas de la nación para lograr la ventaja nacional: estrategia, estructura y rivalidad de la empresa; condiciones de la demanda; sectores conexos y de apoyo, y condiciones de los factores productivos. A partir de estos elementos se gestará el desarrollo de empresas que articulen favorablemente la economía nacional al mercado mundial.

Las consideraciones anteriores califican de manera más precisa los aportes a la economía nacional de los flujos de capital internacionales, reconociendo, primero, las dinámicas distintas de los flujos de corto y de largo plazo, y, segundo, estableciendo claramente que el aporte efectivo de la IED esta condicionado por las características de la economía receptora. Sin embargo, todo ello aún sigue siendo un análisis parcial. Expliquémonos.

Segmentación de los mercados y corporación transnacional

Cuando se habla de los factores que determinan los resultados en la economía nacional de la IED, no podemos hacer abstracción de la forma concreta que adopta la inversión foránea directa. Ella llega bajo la forma y por el intermedio de empresas concretas, de CTs que poseen su propia dinámica y estrategias definidas a escala global y por las características de sus mercados de origen y por la estructura misma de la empresa transnacional.

Analizar las formas concretas que adopta la IED, implica redefinir el espacio mundial, dejar de considerarlo un mercado global homogéneo en donde los flujos internacionales de capital, la IED en particular, se comportan de la misma forma como lo haría las corrientes comerciales según la teoría tradicional del comercio internacional. En el momento que la IED adquiere concreción en la CT, debemos trasladarnos a un mercado mundial que responde a un modelo de competencia monopolística. Esta característica llevará a un cuestionamiento radical de la teoría de las ventajas comparativas (Michalet, 1994). En este modelo se destacan dos rasgos: el primero tiene que ver con la segmentación de los mercados y su jerarquización y, el segundo, con las formas de competencia entre las corporaciones, formas que poca relación tendrían con la teoría económica ortodoxa y que estarían explicando a su vez la dinámica y la movilidad de la IED. En este punto podemos decir que ya sea que analicemos esta segmentación y las nuevas formas de competencia por el lado de las llamadas imperfecciones del mercado

(Krugman, 1991) o por medio de la teoría del ciclo del producto de R.Vernon (1974) completada por él mismo con los desarrollos sobre las maneras como la empresa busca luchar contra las tendencias a la desorganización y descomposición, la gestión del factor tecnológico por la empresa y las estrategias de búsqueda de la estabilidad (Vernon, 1984), en ambos casos puede concluirse que " el comportamiento de la gran empresa en su proceso de expansión ya sea a través del comercio o mediante la inversión foránea, busca reproducir, administrar diferencias, aprovechándolas en el interior del espacio, ese si homogéneo de la red organizacional de la gran corporación transnacional." (Conde, 1997:20)

Podemos afirmar que el llamado mercado mundial es en realidad un espacio fragmentado y jerarquizado, tanto por la acción propia de los intereses internos y externos de los gobiernos nacionales manifiestos en las políticas comerciales discriminadoras, como por la estructura de la red de corporaciones transnacionales que convierten al mercado mundial en un tejido de segmentos controlados y manejados por las grandes corporaciones.

Los trabajos pioneros de Hymer (1990) fueron muy claros en este sentido: el resultado final de la expansión de las grandes empresas sería una red mundial de corporaciones superpuesta al tejido de relaciones económicas inter-nacionales. Esta red mundial estaría estructurada en tres grandes niveles jerarquizados. El nivel inferior correspondería a las actividades de las corporaciones transnacionales que menos requieren tecnología, donde se pagarían los más bajos salarios a mano de obra poco calificada y con los mayores efectos negativos al medio ambiente. Pero quizá la parte importante del análisis de Hymer fue el mostrar que esa estructura contenía en ella misma sus propios mecanismos de reproducción, es decir, de mantenimiento y profundización de esas diferencias.

Nos hacemos cargo de lo extremo que resulta esta posición y su carácter esquemático. Sin embargo, el mensaje es definitivo, la corporación transnacional por ella misma no tiende a homogenizar condiciones de producción y de remuneraciones salariales y de generación tecnológica. La corporación transnacional aprovecha la heterogeneidad, la integra a sus estrategias de expansión y con ello profundiza la diferencia.

No podemos soslayar esta propuesta teórica cuando observamos las evaluaciones recientes del desempeño de las corporaciones transnacionales en la reestructuración industrial de las cuatro economías más importantes de América Latina, desde finales de la industrialización por sustitución de importaciones a comienzos de los años noventa (Bielschowsky; Stumpo, 1995).

En este trabajo se muestra que, a lo largo del periodo estudiado, se da un deterioro del grado de complejidad en los sistemas industriales de esos cuatro países, lo que los aleja de la estructura industrial de los países de la OCDE. Desde luego, el deterioro es diferenciado. "El caso de México es especial porque el deterioro se produjo simultáneamente con el fortalecimiento de algunos sectores de gran dinamismo comercial y tecnológico, en particular la industria automotriz" (Ibid.: 162). Aunque no olvidemos que esta industria se encuentra totalmente en manos de las corporaciones transnacionales. Prosigue el estudio: "La actuación de las empresas transnacionales fue decisiva en la evolución de las cuatro estructuras productivas... se puede concluir que dicha actuación fue más favorable - o menos desfavorable - para las perspectivas futuras de desarrollo industrial de México y Brasil, que de Chile y Argentina." (Ibid.)

Este estudio insistirá que si bien la reestructuración industrial de estos últimos años alejó a estos países de los perfiles industriales de las economías desarrolladas, lo grave son las consecuencias negativas para el futuro desarrollo económico de esos países latinoamericanos.

Las conclusiones de esta investigación citada se sustentan en las transformaciones que en las tres últimas décadas han sufrido las formas de implantación de las CTs en economías como la mexicana. Como sabemos, en este sentido, la CTs presenta dos grandes tipos de estrategia. La primera es la estrategia comercial o fase de la filial-relevo: "El primer estudio del desarrollo de las firmas transnacionales consiste en reemplazar la exportación de mercancías por la exportación de su fabricación misma a los lugares de comercialización (deslocalización de la producción). Las filiales creadas para este efecto reproducen fielmente, todo o en parte, producciones de la casa matriz a través de algunas adaptaciones eventuales a los gustos o las normas del país de implantación". (Sandretto, 1993, :170)

Esta estrategia de la CT es la que liga más estrechamente el destino de la filial al del mercado interno nacional. Es este tipo de estrategia la que estudia Vernon en su Teoría del ciclo del producto proyectado a escala mundial (Vernon, 1994). En este caso, la CT busca aprovechar un mercado interno en crecimiento y, aprobado además, mediante las exportaciones que antes realizaba en ese mercado. Sin embargo, se trata de reciclar localmente una producción estandarizada, que se encuentra en su etapa madura en los mercados mundiales, es decir, la de los países más desarrollados y cuya tecnología no es la de punta. Este tipo de producción no es competitiva y ubica a las economías nacionales, en las que predomina, en un lugar subordinado dentro del mercado mundial.

Cuando el mercado interno deja de ser atractivo para las CTs debido a las crisis recurrentes que han afectado a las economías latinoamericanas, en particular la mexicana, las corporaciones tienen las siguientes alternativas: vender o cerrar; racionalizar la operación de la empresa, manteniendo una participación mínima en el mercado con las consecuentes reducciones en personal e inversión y, finalmente, adoptar "una estrategia ofensiva para reestructurar las operaciones que implican nuevas inversiones orientadas a ajustar a la subsidiaria a un nuevo sistema de producción internacional de la matriz, en el contexto de su estrategia de globalización" (Mortimer, 1998: 401)

Esta "estrategia ofensiva" se traduce muchas veces en adoptar una forma de implantación productiva que puede denominarse la filial-taller. Esta forma de producción busca una especialización extrema al limitarse a un segmento del proceso global de producción. De este modo "se produce para un mercado más vasto y más lejano, que desborda ampliamente los solos mercados del país en las que ella está implantada y del que, en el extremo, se autonomiza totalmente. Como consecuencia, la circulación de materias primas, de productos semiterminados o terminados se intensifica de un país al otro entre las filiales las cuales se transforman en una suerte de taller de un complejo industrial integrado, cuya coherencia solo existe a escala mundial" (Sandretto, op. cit. : 171)

Este tipo de implantación es el que conocemos como maquiladora; estrategia productiva que cuando se acompaña, además de la baratura de la mano de obra, de otras ventajas como la cercanía al mayor

mercado del mundo, puede adquirir gran dinamismo. Pero también conocemos sus limitantes. Estas residen en la escasa integración de la maquiladora al mercado interno que determina su baja capacidad para irradiar la incorporación tecnológica e impulsar al aparato productivo local. Es prácticamente del dominio común que en promedio sólo el 2% de los insumos de las maquiladoras provienen del mercado nacional después de casi 24 años de funcionamiento en el país.

Es muy evidente el vigor exportador de la economía mexicana y la transformación de la estructura de sus importaciones (4). Este dinamismo hizo pensar que la economía mexicana estaba bajo una revolución productiva similar a la de los países del sureste asiático. Pero también es claro que dicho vigor está concentrado en unas cuantas empresas, la mayoría de ellas transnacionales, y en muy pocos mercados. Cerca de cuatro quintas partes del comercio mexicano es con los Estados Unidos. A este respecto, Mortimore, en una reciente investigación, busca poner en relación los logros exportadores mexicanos con el posible papel que han jugado las CTs en esas transformaciones, además de comparar los procesos de industrialización entre México y Corea. Este autor concluye en su estudio comparativo que la "variante de Asia representa un tipo auténtico de industrialización y desarrollo de base nacional, un tipo de desarrollo desde dentro, (Mortimore, 1988 p. 427), variante que contrasta con lo que él llama el proceso de industrialización de México centrado en las corporaciones transnacionales, en donde la economía mexicana se acerca a ser una plataforma exportadora de las CTs. Las consecuencias que esto arroja para el crecimiento económico son claras: una industrialización más pobre en la experiencia del aprendizaje, con muchas menores repercusiones positivas en el resto de la economía, menor capacidad de innovación tecnológica nacional; y más dependiente del capital y estrategias foráneas que agregan un elemento más de fragilidad a la economía mexicana y la hacen menos dueña de su futuro.

¿Qué hacer?

Esta pregunta es el título del capítulo final del libro del Maestro José Luis Ceceña: El capital monopolista y la economía mexicana (1994). Lo retomamos aquí puesto que el contenido de ese capítulo, aborda varios puntos fundamentales que debieran rescatarse en una estrategia de reindustrialización orientada a integrar activamente a la economía mexicana al mercado mundial, y no de modo pasivo a través de las corporaciones transnacionales. Esos puntos conciernen al financiamiento del crecimiento y a la creación de condiciones favorables para la expansión industria local. Estos aspectos comprenden reforma fiscal integral y política monetaria y crediticia orientada prioritariamente al desarrollo económico; recuperación productiva del campo mexicano; mecanismos de renegociación con el capital foráneo (leyes, reglamentos). Todo esto es claro que implica un cambio social de gran alcance donde la democratización deberá ser el hilo conductor. El debate queda abierto.

NOTAS

(1) Hoy día, ante las dificultades de la industrialización latinoamericana, sería muy aleccionador recordar el debate que sostuvo Nurkse sobre la estrategia del crecimiento equilibrado como medio para superar la estrechez del mercado interno, considerado en su momento como uno de los obstáculos mayores para el desarrollo industrial autosostenido. La aportación de la teoría de los enlaces generalizados de Hirschman abogaba en el mismo sentido, aunque su aportación precisaba la necesidad de incidir sobre aquellas ramas productivas con mayor capacidad de irradiación al resto de la economía.

(2) La asociación estrecha entre endeudamiento vía préstamo directo, flujos de capital de corto plazo e IED, tiene que ver con un rasgo estructural de la economía mexicana. Las fases de crecimiento económico tiene por contrapartida un incremento más que proporcional del déficit comercial (por deficiencias de la estructura productiva nacional); su financiamiento, obliga a la economía a depender de las entradas en la cuenta de capital. De tal modo que el sostenimiento de los periodos de crecimiento, que son precisamente los estímulos para la entrada de los flujos de IED, se apuntala con el endeudamiento de los flujos de corto plazo.

(3) La insultante desigualdad en la distribución del ingreso, el creciente endeudamiento, el gasto suntuario de minorías son hechos que hacen que a la pregunta de por qué fracasó la estrategia del desarrollo autacentrado en las economías del Sur subdesarrollado, la respuesta sea hecha en los siguientes términos:

"(El fracaso) es fundamentalmente imputable a una perversión del sistema. Es la deriva hacia un Estado depredador en el que las élites se apropian de las riquezas producidas quitándoles todo efecto de estímulo sobre el resto de la economía. Es también por la protección dada a esas mismas élites contra la sanción del mercado" (Cohen, 1997:8) Debemos completar esta afirmación precisando que el proteccionismo es en relación a un cierto comercio, la importación de bienes de consumo, al mismo tiempo que se permite en los hechos una plena libertad a la inversión extranjera. Podríamos pensar, incluso, en una élite constituida por una coalición entre una fracción del empresariado local y los representantes del capital foráneo. Esta visión del problema no deja de tener sus antecedentes: "En un influyente artículo publicado en 1952 Paul Baran sostuvo que el crecimiento económico era imposible en estos países sin una revolución social: el capital privado era exportador; las élites nacionales, parásitas o compradoras, no podían ni querían invertir productivamente, y la ayuda extranjera sólo servía para fortalecer la estructura del poder existente, opuesta al crecimiento." (Hirschman, 1984:84)

(4) Algunos datos que muestran estos logros son: la participación del comercio de México en el total del comercio de los países de la OCDE pasa de 1980 a 1993 de 1.26% a 1.77%, en particular en las manufacturas de 0.71% a 1.68%. Las manufacturas representan cerca de dos tercios de las exportaciones mexicanas, contra un tercio que representaban en 1980.

México se encuentra entre los pocos países que han ganado al menos un 1% en la participación de las importaciones de los países de la OCDE en el periodo de 1971-93.

Japón, China, Corea del Sur, Taiwan, Singapur y España se encuentran en ese grupo, pero al mismo tiempo debe precisarse que ocho de los diez principales exportadores de México se encuentran entre los 50 grupos industriales más dinámicos del comercio internacional en 1980-1993, éste es, son CT´s; (ver Mortimore, 1998)

BIBLIOGRAFIA

Bielschowsky, R. y Stumpo, G. (1995). "Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México". Revista de La CEPAL, No 55, abril. Santiago de Chile

Cecea, José Luis (1992). Antología, UNAM-IEEc, México

----- (1994). El capital monopolista y la economía mexicana, UNAM-IEEc, México.

Cohen, Daniel (1997) "La mundialisation, un bouc émissaire?" *Problemes économiques*. La Documentation Française. Num 2, 544, noviembre. París

Conde, H. Raúl (1997). "Globalización y política económica: los límites del crecimiento". Colección Cuadernos del Seminario, Instituto de Estudios Educativos y Sindicales de América. México

Fajnzylber, Fernando (1980). "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo" en Fajnzylber, Fernando. *Industrialización e internacionalización en la América Latina* (Compilador). Fondo de Cultura Económica. México

French-David, R. y Reisen, H. (1997). *Flujos de capital e inversión productiva, lecciones para América Latina*. McGraw-Hill, Santiago de Chile

Furtado, Celso (1990). *Economía mundial; transformación y crisis*. Tercer Mundo Editores. Bogotá, Colombia.

Hirschman, O. Albert (1984). *De la economía a la política y más allá*. Fondo de Cultura Económica, México

Hymer, Stephen (1980). "Las empresas transnacionales y la ley del desarrollo desigual" en Fajnzylber, Fernando. *Industrialización e internacionalización en la América Latina* (Compilador). Capítulo 1. Fondo de Cultura Económica.

Krugman, Paul (1991). Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional. Fondo de Cultura Económica, México.

Marinho, Luis Claudio (1981). "Las empresas transnacionales y la actual modalidad de crecimiento económico en América Latina.". Revista de la CEPAL, agosto. Santiago de Chile

Michalet, Charles-Albert (1994). "Transnational corporations and the changing international system". *Transnational corporations*, Vol. 3, num. 1, febrero. ONU

Mortimore, Michael (1998) Mexico's TNC-centric. Industrialization Process en Kozul-Wright, R., y Rowthorn (1998). Transnational corporations and the global economy. Macmillan Press Ltd.- The United Nations University, Gran Bretaña

Mucchielli, Jean-Louis (1998) Multinationales et Mondialisation. Economie. Éditions du Seuil, Paris

Nurkse, Ragnar (1968). Comercio Internacional y Desarrollo Económico. Amorrortu, Buenos Aires.

Porter, E., Michael (1991). La ventaja competitiva de las naciones. Vergara, Buenos Aires.

Sandreto, René (1993). Le commerce international. Armand Colin, París

Vera-Vassallo (1996). "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe", Revista de La CEPAL, num. 60, diciembre.

Vernon, Raymond (1974). Les consequences économiques et politiques des entreprises multinationales. Editions Robert Laffont, París.

----- (1980). Tormenta sobre las multinacionales; las cuestiones esenciales, Fondo de Cultura Económica, México.