

**INVERSIONES EXTRANJERAS Y EMPRESAS  
TRANSNACIONALES\***

Bernardo OLMEDO GARRANZA\*\*

El Departamento de Producción Económica de la División de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Unidad Xochimilco, organizó y llevó a cabo del 23 al 25 de mayo de 1979 el II Simposium sobre Relaciones México-Estados Unidos, cuyo objetivo principal sería realizar un análisis de los problemas planteados en el marco de las relaciones económicas entre los dos países.

Con la cooperación de *The International Economic Studies Center, Department of Economics* de la Universidad de Colorado (EUA), este segundo simposium —bilateral e interdisciplinario— significa la continuación de uno inicial realizado en el vecino país. El interés principal del evento residió en el hecho de ser un intento de comunicación entre académicos estadounidenses y mexicanos, respecto al conocimiento y análisis de las causas e implicaciones que tienen los problemas derivados de las relaciones México-Estados Unidos, resumidas básicamente en cuatro grandes áreas.

Ellas fueron: 1) migración de México a Estados Unidos, 2) energéticos, 3) inversión extranjera y empresas trasnacionales, y 4) problemas de comercio y crecimiento. Este trabajo tiene por objeto el hacer reflexiones en torno a ciertos aspectos particulares tratados en el área de inversión extranjera y empresas trasnacionales que, pensa-

---

\* Versión revisada y ampliada de una serie de cinco artículos aparecidos en el diario *Excelsior* del 11 al 15 de junio de 1979, bajo el título "Relaciones México-Estados Unidos. Inversión Extranjera y Transnacionales".

\*\* Investigador a contrato del IEC-UNAM.

mos, representan puntos dignos de una mayor discusión en eventos como el que aquí se menciona.

### *Maquiladoras y bajos salarios*

Directamente relacionadas con la inversión extranjera directa (IED) e indirectamente con las empresas trasnacionales (ETN), las empresas maquiladoras representan un elemento importante en las relaciones México-Estados Unidos, en particular, y en las relaciones internacionales, en general. Como se sabe, las maquiladoras trabajan ensamblando insumos importados, dejando para el país en donde se instalan solamente el valor agregado en las mercancías a través de los salarios pagados a los trabajadores.

Así, las maquiladoras funcionan en aquellos países en donde el precio de la fuerza de trabajo (salario) es bajo en relación a los salarios internacionales, y de esta manera las ETN bajan el costo de producción de sus mercancías para que ellas sean competitivas en el mercado internacional y poder obtener así altas tasas de ganancia. Las maquiladoras se establecen, pues, en aquellos países en donde los salarios son más bajos.

Si en un momento determinado los salarios suben en el país maquilador, estas empresas cancelarán sus actividades y se trasladarán a otros países que les ofrezcan mano de obra más barata. De esta manera se establece una competencia, a nivel internacional, de la fuerza de trabajo. Quienes finalmente obtienen todas las desventajas derivadas de los bajos salarios son los obreros —principalmente de los países subdesarrollados—, mientras que las ETN reciben todas las ventajas: menores costos, mayor competitividad internacional, más altas tasas de ganancia.

### *Deuda externa*

En general, las empresas trasnacionales se vinculan con la inversión extranjera directa (capital productivo) y la deuda externa con la inversión extranjera indirecta (IEI) capital dinero, a interés especulativo.

Uno de los temas más interesantes y discutidos en el simposium fue precisamente el de la deuda externa de nuestro país. Se presentaron datos y cifras, estimándose que el 70% de la deuda externa total de México está íntimamente vinculada a los Estados Unidos.

Se demostró también que la deuda externa muestra ser una clara tendencia y no simplemente un fenómeno coyuntural o aleatorio, sobre todo a partir de 1968 y en especial después de 1973. En resumen, la tendencia es: a) la «privatización», b) la «bancarización», y c) la «norteamericanización» de los créditos externos, lo que se traduce en una mayor dependencia y en una vulnerabilidad del Estado mexicano frente a las presiones financieras del exterior y en particular de los Estados Unidos, dados los elevados montos de préstamos obtenidos.

No debe olvidarse que tanto la inversión extranjera directa como la indirecta se encuentran íntimamente vinculadas, aun desde su origen, y *ambas* representan uno de los fenómenos más importantes y complejos de capital financiero trasnacional:

[...] la presencia del capital monopolista extranjero no se agota en la operación directa de unos cuantos centenares de grandes empresas. Atrás y a los lados de muchas de ellas están las trasnacionales, los grandes bancos norteamericanos, las instituciones financieras internacionales y la red del poder tecnológico y financiero del imperialismo.<sup>1</sup>

Pensamos, por ello, que el estudio aislado de cada una de ellas resultaría parcial y en consecuencia la objetividad del análisis quedará fragmentado.

Ahora bien, para poder comprender en toda su magnitud y dimensión el grave problema que representan estas dos formas de la internacionalización del capital para los países subdesarrollados, nos apoyaremos en una amplia cita de un destacado economista:

Quando los mecanismos de control estructural [del capital monopolista extranjero] no son suficientes para mantener el dominio de una situación, se recurre a la intervención directa, política y militar, lo cual no es signo de fortaleza, sino de debilidad y crisis del sistema, el que así se ve constreñido a recurrir a mecanismos de control más visibles, menos estructurales y más inestables. Estos mecanismos de tipo estructural tenderán a abstenerse, a no hacer uso de la violencia directa en cuanto sea posible, pero esto no quiere decir que la excluyan, si de ella depende el mantenimiento del control del sistema. Las formas de violencia asumirán formas más sofisticadas y de tipo estructu-

<sup>1</sup> Aguilar M., Alonso, "Capitalismo monopolista de Estado, subdesarrollo y crisis", *Estrategia*, México, año 2, vol. 2, núm. 10, julio 26 de 1976, p. 70.

ral, pero en general no serán visibles ni explícitas: se valdrán del poder de las finanzas internacionales; del control de la tecnología y la comercialización; de la fijación de los precios internacionales y del valor relativo de las monedas; de las tarifas y cuotas preferenciales o discriminatorias en el comercio internacional; y de medios tales como el facilitar o dificultar el refinanciamiento de la deuda externa, entre otros.<sup>2</sup>

### *¿Inversión directa o indirecta?*

Ante la descomunal presencia y la futura avalancha de inversión extranjera, una pregunta obligada fue planteada en el simposium: ¿qué resultaría más conveniente para la economía mexicana, la inversión extranjera directa o la indirecta?

Por un lado se prevé oficialmente que para finales del año 1979, el monto de la inversión extranjera directa habrá aumentado en aproximadamente 650 millones de dólares —por cierto, la cifra más alta en la historia de México.<sup>3</sup>

Por otro se estima que la deuda externa actual del país es de alrededor de 35 mil millones de dólares. De 1970 a 1976 los egresos de la inversión extranjera directa —solamente por utilidades remitidas al exterior— sumaron casi 3 600 millones de dólares<sup>4</sup> (sin aparecer otras salidas no contabilizadas y que sumarían algunos miles de millones más de dólares), mientras que se estima que en 1978 alrededor del 50% del valor total de las exportaciones mexicanas se dedicaron al pago del servicio de la deuda externa del país.

Frente a este desolador panorama, el balance de una y otra resulta aterrador. Sin embargo, se planteó la pregunta sobre qué sería más conveniente para el país: ¿aceptar más inversión extranjera directa o endeudarse más?

Por una parte, la IED representa mayores obstáculos para ser dirigida a actividades real y socialmente productivas y necesarias. El Estado sólo puede canalizarlas por medios indirectos como, por ejemplo, promoviendo la inversión en determinadas industrias a través de incentivos fiscales y facilidades para su ubicación y otras más. Pero serán finalmente la inversión extranjera directa y la empresa

<sup>2</sup> Xabier Gorostiaga, *Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, 1978, p. 132.

<sup>3</sup> *Excelsior*, 11 de mayo de 1979, p. 16-A.

<sup>4</sup> Bonilla S., Arturo, "Las relaciones económicas internacionales: comercio exterior e inversiones extranjeras", en *Gaceta UNAM*, México, junio 7 de 1979.

transnacional las que decidan su orientación y ubicación. La tecnología que trae aparejada la IED a través de las ETN no es, en general, una tecnología avanzada sino intermedia lo que —de hecho— no significa una gran ventaja para nuestro país pues además es generalmente obsoleta. Aún más, la IED es una inversión más permanente y que deforma y distorsiona a la economía mexicana en sí.

Por otra parte, la deuda externa (IEI) puede ofrecer más flexibilidad para su manejo y control para que el Estado pueda canalizarla a actividades socialmente productivas y que no represente una dependencia tan grande del país como con la IED.

Sin embargo, surge aquí el problema del grado de autonomía que el Estado mexicano tenga para manejar la deuda externa. Creemos que hoy, dadas las condiciones por las que México atraviesa (favorables sobre todo por el petróleo), el Estado se encuentra en posibilidades de modificar la correlación de fuerzas frente a quienes le prestan, de tal manera que su autonomía para usar el crédito externo puede ser ampliada.

El Estado tiene la palabra.

### *Centralización de decisiones*

Uno de los puntos que consideramos más controvertibles durante el desarrollo de la discusión en el área de inversión extranjera directa y empresas transnacionales es el relativo a la toma de decisiones en las ETN. Se puso de manifiesto que quienes trataron este tema esperaban aclarar la tendencia a la centralización o descentralización de estas tomas de decisiones en las filiales de las transnacionales.

Uno de los trabajos presentados en el simposium pretende definir en qué grado se da esta tendencia actualmente, y llega a la conclusión de que en un momento determinado la toma de decisiones es *compartida* por la matriz y la filial, lo que significaría una tendencia a la descentralización. Dentro de la empresa filial, las áreas de finanzas, producción, organización de personal y mercadotecnia presentan grados diferentes de control desde la matriz. Así, por ejemplo, el área de finanzas muestra la menor autonomía relativa y la de mercadotecnia la de mayor autonomía. Es decir, finanzas es el área de la filial más controlada desde la matriz y donde —obviamente— la centralización de la toma de decisiones se da en mayor grado.

Sin embargo, el estudio objetivo del conglomerado transnacional arroja bastante luz respecto a la tendencia general y creciente a la concentración y centralización no sólo del capital, sino de todos los demás elementos que forman la gran empresa capitalista.

Esta tendencia se muestra claramente en las declaraciones que aparecen en una encuesta directa hecha a altos ejecutivos de las matrices de trasnacionales estadounidenses sobre los procedimientos adoptados por sus compañías en relación a la investigación y desarrollo (I y D) internacional realizados por ellas.

Los resultados muestran, contrariamente a lo expuesto en el trabajo presentado en el simposium, que el proceso de centralización tiende a aumentar, de tal manera que existe —según palabras de los ejecutivos entrevistados— una gran «preferencia» por realizar la investigación y desarrollo en los Estados Unidos (matriz), y que cuando se llega a realizar en la filial es supervisada muy de cerca por la matriz lo que, evidentemente, tiende a agudizar la concentración y centralización del capital por medio de la superioridad técnica y tecnológica por parte de las trasnacionales (matrices) y de los Estados Unidos, lo cual se acepta explícitamente por uno de sus voceros: “La filosofía de nuestra corporación pretende que la tarea de desarrollo [investigación y desarrollo] sea realizada bajo un control centralizado.”<sup>5</sup>

Si en un momento determinado esa toma de decisiones es *compartida* por la matriz y la filial, de ninguna manera esto quiere decir que la tendencia general a la centralización disminuya o cambie. *Será sólo parte de la estrategia global del conglomerado, pero la tendencia histórica será siempre a aumentar.*

Es evidente, por otro lado, que el área de menor autonomía al respecto será la de finanzas, pues las otras tres, y en especial la de mercadotecnia, tendrán que ser adoptadas, *in situ*, dependiendo de las características propias y particulares del mercado que abastezca la filial.

#### *La empresa estatal*

Durante el desarrollo general del área de trabajo sobre inversión extranjera y empresas trasnacionales, las diversas opiniones de los participantes derivaron en una discusión sobre el papel del Estado dentro del sistema capitalista en su fase actual, en particular acerca de la empresa estatal. Se habló mucho respecto a su productividad o improductividad, a su eficiencia o ineficiencia. Sin embargo creemos que esto dio lugar a algunas confusiones.

Pensamos que para comprender este problema es necesario enten-

<sup>5</sup> Citado por Duerr, M. G., *Investigación y desarrollo en las empresas multinacionales*, Edit. Paidós, Buenos Aires, 1969, p. 14.

der ciertas cuestiones básicas inherentes al funcionamiento del sistema. Hay que pensar, por principio, que el capitalismo ha dado lugar a una lucha social entre capital y trabajo y que el capitalismo actual difiere en sus características con el del siglo pasado. Sin embargo, la confrontación capital/trabajo sigue siendo la característica fundamental del sistema: el capital necesita —para su reproducción— de la extracción de plusvalía de la fuerza de trabajo de los obreros.

El papel del Estado ha cambiado con el tiempo. Hoy interviene activamente en la economía y extrae también plusvalía de sus trabajadores. Se ha convertido en elemento indispensable para que el capital, cada vez más concentrado y centralizado, se reproduzca con los menores riesgos posibles. El Estado es un Estado capitalista, es decir, está identificado con el capital y sobre todo con el gran capital (monopolista).

El sistema capitalista tiende, por sus propias contradicciones, a tener problemas para su reproducción, para que siga creciendo. El capital, para acrecentarse, necesita obtener ganancias suficientes que se lo permitan. Pero como la tasa media de ganancia del capital tiende, históricamente, a bajar necesita entonces dedicarse a actividades que le permitan obtener altos beneficios. Aquellas otras que le signifiquen menores utilidades, e incluso pérdidas, las abandonará.

Pero alguien debe dedicarse a las actividades *necesarias* para la supervivencia del sistema y de la sociedad. Si actividades como la generación y distribución de energía eléctrica, la realización de grandes obras de infraestructura, fueran *redituables hoy* para el capital privado, seguramente que se haría cargo de ellas.

El Estado administra el capital de la sociedad —que en gran parte son recursos de los obreros y empleados— y lo canaliza a esas actividades socialmente necesarias pero que producen pérdidas, con objeto de que el capital privado se beneficie de ellas y se dedique sólo a las que sí le resulten *redituables* para que su tasa de ganancia aumente.

Así, el Estado a través de sus empresas, aparece como ineficiente, improductivo, porque se dedica a actividades que generalmente no arrojan utilidades pero que significan una transferencia de recursos de la sociedad al capital privado, a través, entre otros medios, de precios bajos, subsidiados, de las mercancías y servicios que le suministra.

Sabemos, efectivamente, de una ineficiencia en el aparato estatal, no sólo a nivel productivo sino también administrativo, debida a malas medidas de coordinación, de control y organización, de vigilancia sobre la asignación del presupuesto, de corrupción, etcétera, que se traducen en una baja productividad que repercute, finalmente, sobre la sociedad en su conjunto.

Pero aun así, el papel y el carácter de clase del Estado —a través, en este caso, de sus empresas— se resume claramente en la siguiente cita:

El Estado en un país capitalista como el nuestro no es lo que suponen sus defensores. No es un cuerpo neutro, independiente, ni menos una entidad que represente y salvaguarde los intereses populares. Es un Estado de clase que fundamentalmente expresa y defiende los intereses de la burguesía y, especialmente de la oligarquía, cuya misión histórica es preservar y reproducir —de ningún modo liquidar o siquiera debilitar— las relaciones capitalistas de producción [...]

Todavía más, en la etapa actual del desarrollo capitalista el carácter de clase del Estado se acentúa y su relación con el capital monopolista nacional y extranjero se vuelve cada vez más estrecha.<sup>6</sup>

#### Alternativas

La estructura industrial del país presenta características oligopólicas (existencia de varios monopolios), con gran desperdicio de capital.

Frente a un mercado internacional controlado por los monopolios en donde los países desarrollados realizan el grueso del comercio internacional gracias a su alta productividad y a sus bajos costos que les permite vender mercancías competitivas; frente al grave panorama que nos revela el hecho de que casi el 30% de *todo* el comercio mundial y hasta el 50% de las transacciones internacionales de los países subdesarrollados está controlado por las transnacionales<sup>7</sup> en una especie de «circuito cerrado» (comercio intrafirmas), la economía mexicana se encuentra en gran desventaja.

La alta protección industrial en México originó una baja productividad y altos costos de manera que nuestras mercancías simplemente no son competitivas en el mercado internacional y, por lo tanto, en estos momentos no puede pensarse en un desarrollo económico de México basado en la exportación de manufacturas (estrategia de desarrollo «hacia afuera», y menos aún cuando los países desarrollados

<sup>6</sup> Aguilar M., Alonso, "El nacionalismo y Estado burgueses y la ley de inversiones extranjeras", en varios autores, *Política mexicana sobre inversiones extranjeras*, Cuadernos del Seminario de Teoría del Desarrollo, núm. 4, IEC-UNAM, México, 1977, pp. 72-73.

<sup>7</sup> Véase *Excelsior*, 3 de mayo de 1978, p. 20-A.

tratan de cerrar sus mercados a la entrada de mercancías foráneas para proteger a sus industriales locales.

¿Qué alternativas se presentan al país frente al panorama brevemente descrito a todo lo largo de este trabajo?

Por principio debe dejarse de lado la estrategia del desarrollo «hacia afuera» (incluyendo, entre otras cosas, el ingreso de México al GATT) e implementar eficazmente el modelo «hacia adentro», que industrialice el país con una progresiva producción de bienes de capital. Una estrecha solidaridad con los países del llamado Tercer Mundo, aunada a la amplia presencia de petróleo en nuestro país, podría significar obtener mejores condiciones en la contratación de préstamos y «ayudas» de los países desarrollados.

El Estado debe encontrar la forma de cómo canalizar mejor los recursos provenientes de la exportación del petróleo, así como de hacer el mejor manejo de la deuda externa. Deben orientarse los excedentes a sectores productivos y no a sostener la ineficacia y corrupción existentes. Debe restringirse la importación de «alta» tecnología —desplazadora de mano de obra— y que tiende a cambiar, entre otras cosas, los patrones de consumo.

Los criterios oficiales para autorizar la entrada de nueva inversión extranjera directa deben cambiar y ser más estrictos y rígidos con objeto de que se canalicen a actividades verdaderamente productivas para el país.

En fin, el Estado debe convertirse activamente en el rector de la economía, buscando prioritariamente el bienestar de toda la sociedad, sobre todo de aquellos que producen su riqueza: los trabajadores.