

TRASNACIONALISMO Y ESTATISMO: MÉXICO E INDIA *

BRIJ B. KHARE

Universidad del Estado de California

EN AÑOS RECIENTES SE ha incrementado la frecuencia de estudio del papel que desempeñan las corporaciones trasnacionales en los países en desarrollo. Una y otra vez, los académicos han buscado contestar la pregunta decisiva de si las naciones del Tercer Mundo se benefician con la presencia de las corporaciones trasnacionales en sus países. En este artículo trataremos ese tema y compararemos las experiencias de dos países importantes: México e India. Asimismo, este estudio expondrá un paradigma según el cual se necesita un papel activo del Estado en el sector manufacturero, para así contar con un poder que sirva de contrapeso a las corporaciones trasnacionales.¹ A decir verdad, la intervención estatal en la forma de empresas de propiedad del Estado tiende, en última instancia, a expropiar el capital local en posesión de las firmas privadas, dando paso a empresas de capital mixto y manteniendo a las trasnacionales enfocadas en la tecnología y transferencias de capital.

Sin embargo, primero debemos explorar qué es una corporación trasnacional y por qué su presencia y sus prácticas en los países del Tercer Mundo resultan tan controvertidas. Una corporación trasnacional es una empresa económica que

* Ponencia preparada para el Encuentro Anual Combinado de la Asociación de Estudios Asiáticos, El Colegio de México, ciudad de México, 22-23 de octubre de 1993.

¹ Para una versión preliminar de esta ponencia, véase Brij B. Khare, "Prospects for Third World Development: India and Mexico", en N. Ba-Nikongo (comp.), *Debt and Development in the Third World: Trends and Strategies*, Washington, Institute for Afro-American Scholarship, 1991, pp. 191-215. También, Richard J. Barnett y Ronald E. Muller, *The Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, Nueva York, Simon & Schuster, 1974, *passim*

tiene su casa matriz en una nación y subsidiarias en otros dos países por lo menos. Las trasnacionales ven el mundo como una unidad económica y así planifican, organizan y administran sus actividades en una escala internacional.² El poder de las trasnacionales se basa en que poseen el capital y tienen el control del conocimiento, incluyendo el de producción, organización y habilidades para comercializar, el de compra, entrenamiento y administración en general.³ Es importante señalar que más de 92% de las corporaciones trasnacionales está asentado en sólo siete naciones: Estados Unidos, Japón, Francia, Canadá, Suecia, Alemania y Gran Bretaña,⁴ y que siete de las diez trasnacionales más grandes son totalmente estadounidenses.⁵

Los países mencionados antes invierten en los sectores industriales de los países subdesarrollados capaces de hacer el mejor uso de esos conocimientos con éxito. A partir de 1970, los países latinoamericanos más grandes han recibido el mayor monto de inversión directa. Tan sólo Brasil y México captaron 40% de esta inversión.⁶ Las naciones menos desarrolladas buscan activamente a las corporaciones trasnacionales para que les ayuden a incrementar las exportaciones, adquirir tecnologías avanzadas y entrar en el mercado internacional.⁷ De esta manera, las trasnacionales benefician a las naciones del Tercer Mundo en las cuales se localizan. En otras circunstancias, las corporaciones trasnacionales son agentes del imperialismo, sacando más de lo que invierten. Sanjaya Lall ha descrito de qué son capaces del siguiente modo:

Transferían tecnologías inapropiadas y patrones de consumo; no exportaban lo suficiente, ni pagaban los impuestos debidos; suprimieron el desarrollo tecnológico local y el crecimiento de las empresas nacionales; corrompieron a la élite local y, en términos generales, lan-

² A.A. Akinsanya, *Multinationals in a Changing Environment*, Nueva York, Praeger Publishers, p. 54.

³ *Ibid.*, p. 70.

⁴ *Ibid.*, p. 59.

⁵ *Ibid.*

⁶ Sanjaya Lall, *Multinationals, Technology, and Exports*, Nueva York, St. Martin's Press, 1985, p. 70.

⁷ *Ibid.*, p. 79.

zaron al Tercer Mundo hacia el callejón sin salida del capitalismo dependiente.⁸

Si tomaran en consideración lo anterior, los líderes de las naciones del Tercer Mundo se preocuparían más por el poder político de las corporaciones trasnacionales que por su poder económico sobre los nacionales y el gobierno. Algunos ven a las trasnacionales como una amenaza a la soberanía nacional del mundo en desarrollo.⁹ A decir verdad, en el pasado han sido acusadas de hacer contribuciones ilegales a partidos políticos en la nación huésped, de ofrecer regalías a los funcionarios locales y de usar métodos ilegales para chantajear a gobiernos desfavorables. Aún más, se han negado abiertamente a acatar normas y reglamentos en el país huésped. En casos extremos, han buscado promover la política exterior de sus países de origen dando cobertura a operaciones de inteligencia.

Por lo general, las corporaciones trasnacionales montan sus empresas en países que les hacen concesiones de uno u otro tipo. Sin embargo, reconocen las acusaciones respecto a su poder económico sobre los gobiernos en desarrollo y su población. Argumentan que transfieren tecnología cuando en realidad sólo introducen una fracción de la tecnología necesaria para terminar un producto. Es más, la tecnología probablemente requiere grandes montos de capital y poco trabajo. Las naciones en desarrollo, sin embargo, poseen escaso capital y abundante trabajo.

Las corporaciones trasnacionales también afirman que consiguen préstamos de bajo interés para las naciones en desarrollo. Pero ya se mencionó que las naciones en desarrollo tienen muy poco capital para sacar ventaja de esos beneficios. Más aún, las corporaciones trasnacionales sostienen que por medio de la utilización efectiva del capital que realizan y de su pericia fomentan el comercio regional; pero los productos hechos en naciones del Tercer Mundo no suelen ser incluidos en este sistema de comercio.

El resto de las respuestas corporativas, a diferencia de las

⁸ *Ibid.*

⁹ Akinsanya, *op. cit.*, p. 4.

discutidas, parecen ser adecuadas lógicamente y sirven para persuadir a cualquiera de que no crearían inestabilidad política o económica. En primer lugar, con costos de arranque muy altos, la corporación trasnacional enfrenta compromisos de permanencia de largo plazo en los países del Tercer Mundo, a fin de sacar ganancias.¹⁰ Es decir, que cuando los problemas surgen, la compañía no puede irse simplemente sin perder una gran cantidad de dinero. En segundo lugar, la corporación trasnacional debe permitir que la nación huésped tenga acceso a sus libros y registros. Al conocer las enormes ganancias obtenidas, los países receptores se quejan de que las trasnacionales no reinvierten lo suficiente en la nación, o bien de que invierten tanto que luego "controlan" el país.¹¹ Las corporaciones trasnacionales se encuentran en una situación en la que siempre se comportan mal a los ojos de la nación huésped, hagan lo que hagan.

Las corporaciones trasnacionales, expertas por lo general en una sola área de producción, se muestran reacias a invertir en actividades en las que tienen incertidumbre.¹² Sin embargo, a pesar de este hecho, llevan a cabo estudios de factibilidad y proveen a la nación huésped con diversos esquemas de inversión para desarrollar el mercado local.¹³ Debido a la falta de interés gubernamental, estos estudios rara vez se llevan a la práctica. Las trasnacionales sostienen que no sentirán la obligación moral de reinvertir sus ganancias mientras este tipo de apatía no sea superada.¹⁴

Dada la escasez de capital, varias naciones del Tercer Mundo han practicado una estrategia de desarrollo de alianzas entre el Estado y las empresas extranjeras, como parte de una política económica emergente.¹⁵ Este cambio en el poder de negociación de las trasnacionales con los empresarios de

¹⁰ Harry G. Matthews, *Multinationals Corporations and Black Power*, Cambridge, Schenkman Publishing Co., 1976, p. 60.

¹¹ *Ibid.*, p. 73.

¹² *Ibid.*, p. 74.

¹³ *Ibid.*, p. 75.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton, Princeton University Press, 1985, cap. I.

los países huéspedes es, de muchas maneras, un giro favorable de los acontecimientos. Dos estudios de caso —la industria de computación en India y la industria de hormonas esteroides en México— ayudarán a explicar, no sólo el dilema del desarrollo en el Tercer Mundo, sino la estrategia de alianza entre el Estado y las corporaciones trasnacionales.

India

Una vez entendida la controversia básica, analizaremos ahora la situación en India, que ha estado sujeta al poder de las corporaciones trasnacionales dentro de su jurisdicción nacional. Al obtener la independencia de los británicos en 1947, India desarrolló una política selectiva hacia las corporaciones trasnacionales y sus inversiones en la nación. Durante casi veinte años, el gobierno indio consideró “necesaria” la inversión extranjera para obtener conocimiento científico, técnico e industrial así como para bienes de capital.¹⁶ Se garantizó a los inversionistas beneficios fiscales, una compensación justa en caso de adquisición y, en general, un trato “racional”. Este periodo, desde 1947 hasta 1967, fue conocido como la fase de liberalización. Sin embargo, ante tantos beneficios aparentemente ilimitados, los inversionistas extranjeros llegaron en tropel a la India y las industrias locales, incapaces de competir, pidieron restricciones.

El siguiente periodo, desde 1968 hasta 1979, fue denominado entonces la fase restrictiva. En términos generales, la posición del gobierno indio consistió en favorecer sólo las inversiones extranjeras acompañadas por desarrollo tecnológico. El acta de Regulación de Intercambio Exterior de 1973 reforzó esto, al obligar a las subsidiarias extranjeras que tenían 25 % de su capital en poder de una compañía extranjera o 45 % controlado fuera de India, a convertirse en sociedades anónimas.¹⁷ Sólo estas corporaciones tendrían libertad para expandirse como compañías locales. Es importante señalar que

¹⁶ Nagesh Kumar, *Multinational Enterprises in India*, Nueva York, Routledge, 1990, p. 8.

¹⁷ *Ibid.*, p. 5.

las corporaciones trasnacionales que operaban en los sectores de servicios —comunicaciones, transporte, etc.— no quedaron obligadas por el acta.

La mayoría de las corporaciones trasnacionales, al no desear abandonar sus inversiones y comenzar de nuevo en otra nación en desarrollo, redujeron su participación en las acciones a 40% y se volvieron “indias”. Si bien parecía que el gobierno indio les había dado un duro golpe, en realidad, sólo les ocasionó leves inconveniencias. Consideremos las grandes corporaciones en Estados Unidos, donde las acciones son propiedad de varios inversionistas: rara vez una persona o una entidad del consejo de directores posee 40% de la compañía. En cambio, al haber numerosos inversionistas, es posible tener el conjunto de acciones que controlan la compañía, poseyendo sólo 10% de la misma. Con esto en mente, podemos ver cuán inefectiva pudo haber sido el acta de Regulación de Intercambio Exterior.

En los años ochenta se dio una apertura, por así decirlo, de India a las corporaciones trasnacionales. En ese entonces, el país tenía dos objetivos: en primer lugar, modernizar las plantas y el equipo industrial;¹⁸ en segundo, exponer la industria local india a la competencia.¹⁹ Por eso el gobierno alentó a las corporaciones trasnacionales a establecer industrias orientadas a la exportación dentro de su jurisdicción nacional. Gran Bretaña, Estados Unidos, Alemania, Suiza, Canadá y Suecia se precipitaron a entrar en India, convirtiéndose en los principales inversionistas.²⁰

A causa de la política del gobierno indio, los inversionistas extranjeros permanecieron concentrados en los sectores de alta tecnología del mercado industrial.²¹ Sin embargo, las trasnacionales exportaron menos que en el pasado, debido a las restricciones impuestas por el gobierno. India ha manipulado a las todopoderosas corporaciones trasnacionales para que desarrollen el mercado interno e incrementen las expor-

¹⁸ *Ibid.*, p. 13.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ *Ibid.*

²¹ Sanjaya, *op. cit.*, p. 93.

raciones locales. En general, ha usado los atributos positivos de las corporaciones trasnacionales en su propio provecho.

No obstante lo anterior, las experiencias de India con las empresas trasnacionales no siempre han sido positivas. Ciertamente, uno de los casos más renombrados de abuso por parte de una corporación trasnacional ocurrió en India. La tragedia alertó al público sobre la peligrosidad de estos gigantes corporativos.

En diciembre de 1984, Union Carbide, la tercera compañía química más grande de Estados Unidos, permitió un escape de metilisocianuro (MIC), una sustancia muy tóxica, en su planta en Bhopal. El "accidente" mató inmediatamente a 10 000 personas, dejó lisiadas a 86 000 por el resto de su vida y expuso a otras 200 000 a los gases tóxicos.²² La consecuencia para los afectados es incierta; pero se ha demostrado que el metilisocianuro ocasiona mutaciones genéticas, inmunodeficiencia y otros problemas de salud similares.²³

Las violaciones de normas de seguridad no nos interesan en particular aquí. Baste decir que las corporaciones "toman atajos" para ahorrar dinero. Union Carbide, con 9 millones de dólares de ventas ese año, fue obligada por una corte india a pagar 470 millones de dólares a las víctimas.²⁴ Por supuesto, la suma era pequeña para una corporación con cien subsidiarias por todo el mundo; en verdad, gastó aproximadamente 40 millones de dólares sólo en los honorarios legales de este caso.²⁵ En el intento de prolongar el juicio para sobrevivir a las víctimas y reducir las reclamaciones en su contra, Union Carbide usó gran variedad de tácticas, incluyendo culpar a los trabajadores y tratar de aparecer como víctima.²⁶

Este ejemplo demuestra que es casi imposible defenderse de una corporación trasnacional. Aun con una planeación y legislación cuidadosa, India no pudo prevenir el desastre de

²² David Dembo, *Abuse of Power*, Nueva York, New Horizons Press, 1990, p. 86.

²³ *Ibid.*, p. 91.

²⁴ *Ibid.*, p. 92.

²⁵ *Ibid.*, p. 93.

²⁶ *Ibid.*, p. 97.

Bhopal. Ninguna nación, industrializada o no, es inmune a los abusos de las corporaciones trasnacionales. Union Carbide tuvo "accidentes" similares en Estados Unidos antes de ser castigada por la ley. Entonces se estableció en países del Tercer Mundo, como India, sólo para disminuir o incluso evadir las consecuencias.

La experiencia india con la industria de la computación puede revelar importantes perspectivas de posibles cambios de política entre los países en desarrollo y un gran porcentaje de los inversionistas trasnacionales. Los asuntos relacionados con la soberanía nacional ocupan un lugar central en la intervención del Estado en las economías internas. Dicha intervención podría justificarse sobre la base de que ciertas industrias poseen la clave para el desarrollo industrial futuro en una dirección deseada y, por lo tanto, no deben dejarse completamente en manos de corporaciones extranjeras.

La industria de la computación es un caso típico de las industrias de alta tecnología en las que la posición de las trasnacionales parecía ser impenetrable a las acometidas del capital local o del Estado. Sin embargo, en India los tecnócratas nacionalistas que actuaban dentro del aparato estatal lograron convencer a los artífices de la política de que tener el control interno de la industria era muy importante tanto para la seguridad nacional como para el desarrollo futuro, y de que el Estado debía actuar sin tener en cuenta las aparentes dificultades tecnológicas de corto plazo.²⁷

Así puede verse cómo se formó una empresa estatal que alentó la creación de diseños locales de computadoras y cómo el organismo estatal y sus regulaciones comenzaron a desempeñar un papel fundamental en la concepción del desarrollo de la industria de computación. Los observadores escépticos podrán cuestionar la eficacia de estas políticas, pero queda en pie el hecho de que en el otro extremo del espectro industrial, el de las actividades extractivas, la presencia del capital

²⁷ Véase Dembo, *Abuse of Power*, *loc. cit.* No se trata sólo de que hay muchos "mini Bhopales" y "Bhopales lentos" dondequiera que operen las trasnacionales, sino de que el número de muertos en Bhopal fue de 7 000, tomando como base el número de mortajas que se vendieron en la ciudad poco después de la catástrofe.

extranjero sirvió una vez más de estímulo a la expansión del papel del Estado.

Lo sucedido en la industria de la computación en India puede pasar en cualquier otra parte, y también en otras industrias. La estructura industrial de India es similar a la de otros países en proceso de industrialización. En términos de mano de obra científica productivamente empleada, México e India son similares. Por lo tanto, el éxito de las negociaciones de India con las trasnacionales también podría ser logrado por México.²⁸

México

México comparte muchas similitudes con India, en términos de involucramiento en las operaciones de las trasnacionales. En 1884, por ejemplo, México dio la bienvenida a la inversión extranjera. Cerca de treinta años después, las corporaciones extranjeras poseían la mitad de la riqueza total del país y controlaban toda la industria, con excepción de la agricultura.²⁹ México comenzó entonces a reafirmar su nacionalismo, exigiendo una reducción de las propiedades extranjeras. A la mayoría de las corporaciones les resultó fácil tomar ventaja del gobierno y evitar un nuevo control de sus operaciones. Estados Unidos, el mayor país inversionista en México, había amenazado con retirar el reconocimiento diplomático, armas y préstamos si México intentaba nacionalizar cualquiera de las industrias estadounidenses que operaban en ese país. Para 1935, 99% de la producción petrolera mexicana, 98% de la industria minera y 100% de la electricidad eran propiedad de corporaciones extranjeras.³⁰

El gobierno mexicano, a pesar de las consecuencias, deci-

²⁸ J.M. Gireco, *Between Dependency and Autonomy: India's Experience with the International Computer Industry*, Berkeley, University of California Press, 1984, *passim*.

²⁹ Paul E. Sigmund, *Multinationals in Latin America*, Madison, The University of Wisconsin Press, 1980, p. 50.

³⁰ *Ibid.*, p. 55.

dió nacionalizar la industria del petróleo. Al principio, el efecto económico fue negativo, ya que las compañías petroleras trasnacionales boicotearon el petróleo mexicano en el mercado mundial. También intentaron producir pérdidas económicas a la industria petrolera mexicana impidiendo que México consiguiera buques para la transportación, comprara maquinaria y partes y adquiriera etil para la refinación.³¹

México nacionalizó exitosamente las compañías estadounidenses y británicas, para asombro de los países occidentales. Sin embargo, lo más notable fue que México continuó atrayendo inversión extranjera. Aunque había nacionalizado una industria de propiedad extranjera, las corporaciones trasnacionales vieron que los bajos costos salariales, la estabilidad política, la cercanía, el acceso a materias primas y la ausencia de restricciones pesaban más que los riesgos de perder la industria del todo.

Después de 1938, la inversión extranjera de México se centró en las industrias que necesitaban capital, tecnología y modernización. México tuvo éxito en aumentar la participación extranjera en la manufactura y el procesamiento, mientras que la disminuyó en la minería, el transporte y los servicios públicos. Al mismo tiempo, los empresarios locales aprendieron los métodos de producción y se desarrolló un sector privado mexicano bastante amplio.

Una vez que la industria manufacturera se desarrolló, el gobierno mexicano comenzó a ponerle también restricciones. De manera similar que en India, promulgó leyes que limitaban la participación extranjera a 49 % para las compañías nuevas.³² Si las corporaciones trasnacionales adquirían compañías existentes, su participación se reducía a 25 %.³³ Sin embargo, se admitieron excepciones; esto es, si las corporaciones trasnacionales incrementaban sus exportaciones, se les permitía 100 % del control de la firma. Y los beneficios de esta naturaleza continúan atrayendo a México a las corporaciones trasnacionales.

La inmensa cantidad de tecnología, maquinaria y capital

³¹ *Ibid.*, p. 59.

³² *Ibid.*, p. 76.

³³ *Ibid.*

que fluyó a México se debió probablemente a la presencia de corporaciones trasnacionales en el país. Si no fuera por ellas, los productos hechos en México no habrían sido exportados. Obviamente, el éxito de los productos mexicanos en el mercado global sería mucho menor que el de los productos de Estados Unidos, su inversionista y exportador más grande.

Las trasnacionales dedicadas a la producción de motores para vehículos estaban entre las empresas manufactureras más grandes de México. Durante casi un decenio, montaron plantas y produjeron refacciones que fueron exportadas a ensambladoras en todo el mundo. En 1962, como México deseaba tener todo el conocimiento tecnológico, promulgó una legislación que exigía que los vehículos, y no sólo las partes, fueran manufacturados localmente.³⁴ Se vendieron muchos automóviles en el mercado interno, aun cuando no eran adecuados para el medio ambiente y estuvieran fuera del alcance de la mayoría de la población.

A diferencia de su éxito con la industria petrolera, a México le resultó imposible nacionalizar las compañías automovilísticas. En lugar de eso, permaneció dependiente de las corporaciones trasnacionales para el diseño, la tecnología, las partes y la industrialización.³⁵ Según Bennett y Sharpe, “en vez de hablar de una industria automotriz mexicana, es más preciso hablar de la industria automotriz en México”.³⁶

Hay una semejanza importante entre México e India. En su experiencia con las corporaciones trasnacionales, ambos países promulgaron leyes para restringir sus actividades. Sin embargo, ninguno lo logró exitosamente. En India, grandes corporaciones, como Union Carbide, continuaron poniendo en peligro a la gente y el medio ambiente. La compensación a las víctimas, cuando ésta se produce, es mínima. En México, las corporaciones trasnacionales controlan la manufactura, en

³⁴ Rhys Jenkins, *Transnational Corporations and Industrial Transformation in Latin America*, Nueva York, St. Martin's Press, 1984, p. 52.

³⁵ Douglas C. Bennett y Kenneth E. Sharpe, *Transnational Corporations Versus the State: The Political Economy of the Mexican Auto Industry*, Princeton, N.J., Princeton University Press, 1985, p. 55.

³⁶ *Ibid.*

particular el sector automotriz. Este país sigue dependiendo de corporaciones como General Motors, Ford y Chrysler para continuar en esa industria, pues no cuenta con capital o tecnología para lograrlo por sí solo.

Una industria muy significativa en México es la de las hormonas esteroides, que constituye una buena ilustración de las iniciativas tomadas por el Estado.³⁷ Entre mediados de los años cincuenta y setenta, México experimentó un cambio fundamental en una industria farmacéutica de propiedad local que disfrutaba casi del monopolio. Esta transformación o desnacionalización corresponde a las nuevas familias de medicamentos más comercialmente exitosas de la posguerra. Repentinamente, esta industria se encontró dominada por trasnacionales estadounidenses y europeas. Una respuesta a esta transformación dramática fue la creación de la firma estatal Proquivemex, diseñada para controlar al menos el procesamiento de las materias primas locales; *i.e.* las raíces de barbasco que se precisaban en el procesamiento de hormonas esteroides.³⁸

Esta empresa estatal, sin embargo, no pudo prevenir el posterior deterioro de la posición mexicana frente a las trasnacionales. Al igual que las compañías mineras de cobre, las trasnacionales farmacéuticas buscaron nuevas fuentes de materias primas que pudieran producirse en lugares seguros y protegidos. Como se trataba de compañías más manufactureras que extractivas, no tuvieron que recurrir a alternativas de costo elevado, sino que podían depender de la innovación tecnológica. Esto explica el dilema de México, que había proveído 75% de las materias primas para las hormonas esteroides en 1963, y aportaba sólo 10% en 1980.³⁹ La iniciativa estatal y la expansión del papel del Estado no fueron suficientes para contrarrestar la lógica de la evolución global de esta industria, que siguió en cambio el sendeic dictado por las trasnacionales.

La industria de esteroides fue un ejemplo muy específico

³⁷ G. Gereffi, *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*, Nueva Jersey, Princeton University Press, 1983, cap. II.

³⁸ *Ibid.*, pp. 104, 105, 132, 224, 241.

³⁹ *Ibid.*

de las dificultades para evitar la dependencia, simplemente sobre la base de una expansión del papel del Estado. Una explicación importante es que, incluso si el Estado gana, tal victoria no necesariamente significa que las metas nacionales estén formuladas ampliamente. Por ejemplo, una de las razones por la que el gobierno mexicano se hizo más efectivo en sus negociaciones con las trasnacionales de automóviles fue que los burócratas estatales se enfocaron cada vez más hacia metas nacionales compatibles con las metas de las trasnacionales. Las ideas de ordenar la producción de vehículos sencillos estandarizados y de bajo costo —en vez de permitir que las trasnacionales se dedicaran a la acostumbrada diferenciación del producto— se abandonaron. Más bien, el objetivo se puso en la promoción de la exportación, lo cual era bastante compatible con los planes de las trasnacionales de internacionalizar la industria para así sacar provecho a la mano de obra barata en México.

A diferencia de las trasnacionales de automóviles, la industria de esteroides en México es un caso que combina los elementos de crecimiento rápido, una estructura oligopólica y la dominación extranjera. Durante casi treinta años, México ha sido el productor mundial líder de grandes cantidades de hormonas esteroides. Mediante el establecimiento de una firma de propiedad estatal, la industria una vez reestructurada iba a permitir a México (¡así se pensaba!) usar su soberanía sobre su materia prima como una herramienta de negociación, y las trasnacionales se verían forzadas, en consecuencia, a contribuir al mejoramiento de la industria local y al bienestar del trabajador.

En el centro de la confrontación estaba el tema del control extranjero y de los límites que éste establecía al desarrollo mexicano. Para que la nueva estrategia de desarrollo funcionara, la burocracia tenía que estar totalmente involucrada con el interés nacional; tenía que orientarse por ganancias de largo plazo para el país. También en México, el gobierno y los procesos políticos deben estar absolutamente involucrados con el interés nacional. Los grupos económicos privados y estatales deben ser inmunes a la cooptación por parte de las

transnacionales —éstas tienen una clara influencia en la corrupción. Además, el sector privado en México ejerce influencia en ciertas direcciones ideológicas; por ejemplo, vincula el crecimiento económico con la dependencia de empresarios privados, a menudo relacionados con transnacionales, en vez de con iniciativas estatales.⁴⁰

Conclusión

La pregunta que se planteó al principio de este artículo puede contestarse ahora. La respuesta tiene que formularse en forma de otra pregunta: ¿Se han beneficiado las naciones del Tercer Mundo con la presencia de las corporaciones transnacionales en sus jurisdicciones nacionales? La respuesta es un rotundo “quizá”. Si bien es probable que México se haya beneficiado en el terreno de la industria petrolera, la mayoría de los observadores coinciden en que éste fue un caso raro. De hecho, aun una investigación somera demuestra que el poder de las corporaciones transnacionales es tal que sus actividades en el Tercer Mundo son más dañinas que beneficiosas.

La lógica del cambio tecnológico rápido y la constante deferenciación del producto no han impedido la intervención estatal, pero sí han cambiado su carácter. Las empresas estatales han sido menos comunes y con frecuencia menos efectivas en el sector manufacturero. Lo usual es que la intervención tome la forma de regulación y vigilancia, y cuando las empresas estatales están involucradas, es más probable que sean empresas de capital mixto.

La intervención del Estado en el sector manufacturero tiene más posibilidades de lograr la creación de oportunidades para los empresarios locales que la intervención en las in-

⁴⁰ K.F. Johnson, *Mexican Democracy: A Critical View*, Nueva York, Praeger, 1984, p. 151. Johnson cita la ponencia de Schmal titulada “Las elecciones y la crisis del sistema” presentada en la reunión de Solidarismo el 12 de junio de 1982, mimeografiado, pp. 9-10.

dustrias extractivas. Las consecuencias de la intervención del gobierno de India en la industria de computadoras es un buen ejemplo de esto. La empresa propiedad del Estado que se formó no fue particularmente exitosa al principio, desde un punto de vista comercial, pero sí creó un clima propicio. La intervención estatal tuvo el efecto, sin embargo, de proteger poderosamente a gran número de dinámicas y rentables compañías de computadoras de propiedad local. Al dificultar la entrada de las trasnacionales en la industria de computación, la intervención estatal también incrementó la propensión de las trasnacionales a otorgar la licencia de su tecnología a las firmas nacionales.

El análisis de Bennet y Sharpe de la industria automotriz mexicana demuestra un resultado similar.⁴¹ Una de las características centrales de la política del gobierno mexicano fue forzar a las trasnacionales a usar partes nacionales, con lo que se creó una importante industria de propiedad local en torno a las plantas de ensamblaje final, propiedad de extranjeros. En la industria manufacturera, así como en la extractiva, la ausencia inicial de una burguesía local fuerte es parte importante del vínculo entre la presencia de las trasnacionales y la expansión del papel del Estado, pero las formas y las consecuencias de la expansión del papel estatal son diferentes. Ciertos factores exógenos, como los precios del petróleo en el mercado mundial, pueden tener un efecto debilitador en cualquier plan de desarrollo.

Las naciones del Tercer Mundo no se han contraído como resultado del costo de la energía o de la penetración de sus economías por el capital trasnacional. En lugar de eso, el aparato del Estado en gran número de países del Tercer Mundo ha ampliado su papel, como resultado de la interacción con el capital trasnacional. En algunos casos, el reto de enfrentar intervenciones de las trasnacionales y de su capital amenazantes para la soberanía ha estimulado el desarrollo de una burocracia

⁴¹ D. Bennett y K. Shatpe, *Transnational Corporations Versus the State: The Political Economy of the Mexican Auto Industry*, Princeton, Princeton University Press, 1985, *passim*.

cia estatal para contrarrestarlas. En otros, el aparato estatal se ha transformado en el aliado y en el socio local de las trasnacionales. En otros más, se ha convertido en el intermediario decisivo entre el capital de la trasnacional y la economía interna. Basándonos en la evidencia considerada en este artículo, podríamos decir que la expansión del papel económico del Estado parece más probable en los casos en que el capital trasnacional es el sujeto privado más poderoso que en aquellos en que el Estado enfrenta a una burguesía local dinámica y poderosa.

Incrementar la dependencia del capital de las trasnacionales no necesariamente mejora la capacidad del aparato estatal para llevar a cabo sus metas económicas. Tampoco una relación simbiótica entre el Estado y el capital trasnacional mejora el bienestar de la gente. Lo determinante es el alcance del papel económico del Estado, su capacidad para dar forma al patrón de acumulación de capital local, la medida en que puede influir en las decisiones de firmas privadas y el grado de su involucramiento empresarial directo en el proceso de acumulación de capital.

La regulación de las relaciones con el mundo exterior es el ámbito clásico de la jurisdicción estatal. De ello se deriva que, al ser capaz de definir los sujetos en la economía interna como parte del mundo exterior, la intervención del Estado en el desarrollo económico sea más legítima. El asunto se convierte entonces en uno de nacionalismo y de legitimidad política frente a la santidad de la libre empresa privada. Por eso, a pesar del hecho de que el capital trasnacional aporte a la economía nacional mayor poder económico que el de los capitalistas locales, el Estado tiene los medios y la motivación de la que carece en disputas con el capital local. De modo que no es sorprendente, como podría parecer al principio, que la presencia de capital extranjero esté asociada con la expansión del papel del Estado. Teniendo esto en mente, quizá la estrategia de desarrollo acrecentará el crecimiento económico del Tercer Mundo.

Con el establecimiento de empresas estatales, los países en desarrollo pueden, o bien excluir la participación extran-

jera, o bien exigir una mayor participación en la propiedad y en la gerencia. En un amplio número de casos, desde la industria de la computación en India hasta la industria de esteroides en México, las consecuencias de la participación del Estado estuvieron diseñadas para fomentar gran variedad de firmas orientadas hacia la ganancia. Todo esto revela que la dicotomía convencional entre intervención estatal acrecentada y promoción del desarrollo capitalista está fuera de lugar. Quizá la expansión del papel del Estado debería verse como un medio para promover el desarrollo capitalista controlado endógenamente.⁴²

Dicha estrategia de desarrollo se ha adoptado en muchos países del Tercer Mundo. India y México, junto con Brasil, Colombia, Indonesia, Nigeria y Venezuela, constituyen la mayoría de lo que podría llamarse la fila superior emergente del mundo en desarrollo. Su agresividad frente a las trasnacionales podría reeditar dividendos a largo plazo. El aumento de su participación en los beneficios, como resultado de un cambio en el equilibrio de poder, favorecería de manera característica a los países en desarrollo que no están enteramente a expensas de las firmas trasnacionales. A la larga, el Tercer Mundo y las trasnacionales se hallan ligados para beneficiarse de una estrategia de desarrollo concebida de manera conjunta, basada en promover el interés nacional del país huésped.

Traducción del inglés:

JOSÉ RAÚL VÁZQUEZ DE LARA CISNEROS

⁴² A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Harvard University Press, 1962. Ésta fue la conclusión original en el tema.

