

GREGORIO VIDAL*

LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES Y LA
PROFUNDIZACIÓN DEL SUBDESARROLLO

LA NECESIDAD DE CONSTRUIR UNA
ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO

DESDE COMIENZOS de la década del noventa –como se expone en la primera parte del trabajo– se registra el mayor crecimiento en la historia de las empresas transnacionales (ETN). El ambiente macroeconómico en el que ocurre este incremento incluye –como se analiza en la segunda parte del texto– reformas legales en los más diversos países que buscan crear las mejores condiciones para atraer inversión extranjera directa (IED). Hay una suerte de disputa por la IED y es común escuchar a algún presidente, ministro de Hacienda, secretario de Economía o presidente de Banco Central justificar cierta medida de política económica o un cambio en la legislación con el recurso de que se busca dar confianza a los inversionistas extranjeros. En América Latina, el modelo de crecimiento ejecutado en las dos décadas pasadas otorga un papel destacado –y para algunas propuestas políticas, imprescindible– a los capitales del exterior. El análisis de la IED es uno de los temas relevantes para comprender los hechos económicos actuales.

El papel de la IED y de las ETN implica tener presente problemas tan complejos como la contribución de la inversión extranjera a las cuentas con el exterior, el papel de las ETN en la difusión de la tecnolo-

* Profesor Titular del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM-Iztapalapa), México DF.

gía, el impacto en la dinámica del empleo, cuyos resultados no necesariamente son positivos. Pero además –como se expone en la tercera parte de este documento– el contenido del crecimiento de la IED es en sí mismo discutible. Lo que ha dominado son las operaciones de compra de empresas, las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Este tipo de expansión no implica automáticamente incrementos sobresalientes en la capacidad de producción de los países que reciben los capitales. Por ello no hay necesariamente un saldo positivo en términos del impulso al crecimiento. Por el contrario –como planteamos en la parte final–, sigue siendo necesario tomar medidas que permitan establecer un ambiente macroeconómico propicio para crecer a partir de los mercados de cada país. Se trata de construir una dinámica económica fundada en las inversiones productivas y en la ampliación de la capacidad de producción. Las relaciones con el exterior son complementarias y como tales deben ser encauzadas.

EXPANSIÓN Y PESO CRECIENTE DE LAS ETN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

En años recientes, el crecimiento de algunas ETN ha sido notable, como también el incremento en los flujos de IED. En 1985, el total acumulado de IED que diversos países habían realizado en otros sumaba 977 mil millones de dólares. Cinco años después, había crecido en un poco más de mil millones de dólares. En los años noventa, el incremento fue muy superior: alcanzó las cifras de 3 mil millones de dólares y 6.146 millones de dólares en 1995 y 2000, respectivamente. En el período de 1995 a 2000 se duplicó, creciendo a una tasa media anual del 15,4%. En los tres años siguientes hay menores flujos de IED, no obstante lo cual continúa incrementándose, alcanzando la cifra de 8.197 millones de dólares en el año 2003. Los mayores flujos de salida se producen en 1999 y 2000. En conjunto, las salidas de IED en los años de 1995 a 2003 equivalen al 74,8% del total de la IED acumulada en el mundo para ese año (ver Cuadro 1).

El incremento de la IED incluye a nuevos participantes. Por ejemplo, en América Latina se observa la irrupción de un reducido grupo de empresas y bancos con matriz en España que recién han comenzado su internacionalización. Es también el caso de algunas cadenas de tiendas de autoservicio y empresas de energía eléctrica de Estados Unidos, cuya internacionalización comienza a fines de los años ochenta o principios de los noventa, para no hablar de las empresas de telecomunicaciones, servicios de Internet, comercio electrónico, servicios de información, que se han internacionalizado recientemente, varias de ellas con pocos años de haber sido conformadas. Sin embargo, no se trata de tendencias que incluyan a un amplio y diverso grupo de países y empresas.

Cuadro 1
 Inversión extranjera directa mundial, 1985-2003
 Flujos de salida (en millones de dólares)

Año	IED	Crecimiento Anual
1985	62.178	17,7
1986	97.980	57,6
1987	142.437	45,4
1988	177.553	24,7
1989	227.446	28,1
1990	242.057	6,4
1991	198.616	-17,9
1992	201.570	1,5
1993	244.391	21,2
1994	287.354	17,6
1995	358.235	24,7
1996	397.271	10,9
1997	480.666	21,0
1998	687.240	43,0
1999	1.092.279	58,9
2000	1.186.838	8,7
2001	721.501	-39,2
2002	596.487	-17,3
2003	612.201	2,6

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2004b).

Uno de los signos que caracterizan la expansión de las ETN es la concentración económica. Las ETN, como lo plantea Furtado (1999), son un dato clave en el dinamismo del sistema capitalista, pero al mismo tiempo propician su inestabilidad, impulsan la concentración del ingreso y son las portadoras de las tendencias a la concentración y centralización del capital que caracterizan a la acumulación.

Como se reporta en los estudios elaborados por la UNCTAD sobre las inversiones extranjeras (*World Investment Report*) las empresas transnacionales tienen un peso económico notable que se mantiene o crece en los años recientes. El valor agregado creado en las filiales de ETN en el mundo representa el 10,7% del producto mundial en el año 2002, mientras que en 1990 representaba el 6,7% y en 1982 el 5,9% (UNCTAD, 2003). En 2002, las ventas de las filiales de ETN equivalen al 54,9% del producto mundial y las exportaciones de las filiales son el

33% de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios no factoriales. En 1990, las cifras eran del 26,2 y del 27,8% respectivamente (UNCTAD, 2003). En 2003 las exportaciones de las filiales representan el 33,4% de las exportaciones mundiales (UNCTAD, 2004a; 2004b). En los años de 1996 a 2000 la tasa de crecimiento anual del producto bruto de las filiales extranjeras de ETN es mucho mayor que la del PIB a precios corrientes, como también la de las exportaciones de las filiales en comparación con el comercio mundial (ver Cuadro 2). Si se comparan las ventas de las filiales con el comercio mundial, la relación es de más de 2 a 1 en el año 2003, mientras que en 1990 y 1982 era apenas de 1,3 veces. Así, la dinámica de la economía mundial en los años recientes permite y propicia que aumente el peso de las ETN, es decir, de un reducido grupo de grandes empresas en las más diversas economías del planeta.

Cuadro 2
Indicadores selectos del crecimiento de la IED

	Tasa de crecimiento anual (Porcentaje)					
	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003
IED (entradas)	22,9	21,1	39,7	-41,1	-17,0	-17,6
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	25,9	24,0	51,5	-48,1	-37,7	-19,7
Ventas a filiales extranjeras	16,0	10,2	9,7	-3,8	23,7	10,7
Producto bruto de filiales extranjeras	17,4	6,8	8,2	-4,7	25,8	10,1
Activos totales de filiales extranjeras	18,2	13,9	20,0	-5,4	19,6	12,5
Exportaciones de filiales extranjeras	13,5	7,6	9,9	-3,3	4,2	16,6
PIB (a precios corrientes)	10,1	5,1	1,3	-0,9	3,7	12,1
Exportación de bienes y servicios no factoriales	12,7	8,7	3,6	-3,3	4,7	16,6

Fuente: UNCTAD (2004a: 2).

EXPANSIÓN DE LAS ETN, MOVILIDAD INTERNACIONAL DE LOS CAPITALES, FINANCIARIZACIÓN Y REFORMAS ECONÓMICAS

El incremento de la IED y el avance de las ETN se apoya en la libre movilidad del capital. La apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos que gran cantidad de países realiza desde los años ochenta es de igual forma un dato del proceso. Asimismo, los cambios en leyes, reglamentos y regulaciones en materia de inversión que eliminan restricciones plantean orientaciones o establecen condiciones para que los capitales se desplacen de una actividad a otra o de un país a otro. Pero este incremento también se apoya en la supresión de todo compartimiento o diferenciación entre las instituciones financieras, en la eliminación de las regulaciones que diferenciaban las formas de colocar recursos y emitir documentos por cuenta de las instituciones financieras e incluso de los brazos financieros o las tesorerías de las corporaciones. Actualmente, entre los accionistas de algunas importantes empresas transnacionales se hallan fondos de inversión, compañías de seguros, fondos de pensiones, todos ellos impulsando una lógica de financiarización de la acumulación.

Conforme avanzaron los años noventa, los restos de las reglamentaciones creadas para limitar los efectos negativos del liberalismo de los años veinte y de los de la gran depresión, como también la separación y distinción por tipos de mercado entre las instituciones financieras, fueron suprimidas. Las familias desplazaron sus ahorros desde depósitos bancarios hacia activos financieros, se multiplicaron las instituciones financieras no bancarias, y las restricciones para la colocación de recursos por los fondos de pensiones se han ido eliminando. Las leyes y reglamentaciones que no permitían a las sociedades de inversión y a los fondos de pensiones comprar papeles en el extranjero se han ido flexibilizando o anulando.

En EE.UU., en el año 2000, se dio un paso importante con la eliminación de los restos de la ley Glass-Steagall, aprobada en 1933, y de la Bank Holding Company, de 1956, con lo que desaparecieron los últimos límites para desplazar recursos desde cualquier firma o compañía hacia alguna actividad. Igualmente, se suprimieron las limitaciones para el uso extendido de cualquier medio de endeudamiento. En otras economías se ha actuado en la misma dirección. Por ejemplo, en las economías europeas, las empresas han pasado de un régimen de financiamiento por medio de los bancos a otro fundado en emisiones de acciones, colocaciones de títulos de deuda y manejos de tesorería. Es un mecanismo de financiamiento que Hicks definió como economía de fondos propios, frente al previo, entendido como economía de endeudamiento (Plibon, 2003). En una economía de fondos propios crece la importancia de los accionistas, de los fondos de inversión extranjeros y en general de la *financiariza-*

ción de la gestión de las empresas (Plibon, 2003). La expansión de las ETN se apoya en este proceso y en muy diversos sentidos se financia a través del mismo. En síntesis, ello significa que la presencia de las transnacionales en varias economías implica un comportamiento propio del capital de corto plazo. En otros casos, las ETN llegan acompañadas de colocaciones por cuenta de inversionistas institucionales que desplazan recursos a los sistemas de crédito de los países receptores. En adelante, la búsqueda de altos rendimientos en tiempos breves se constituye en un objetivo en sí mismo, lo que no necesariamente es compatible con inversiones a plazos largos que permitan ampliar la capacidad de producción y se vinculen al crecimiento endógeno de la demanda efectiva.

Los países, además de modificar sus leyes para *dar garantías* al capital extranjero, realizan acuerdos internacionales sobre inversiones, multiplicándose en particular los tratados bilaterales. También proliferan los acuerdos en materia de doble tributación. En el Cuadro 3 puede verse un resumen del número de países que realiza cambios en materia de IED desde 1991 hasta 2003. Los acuerdos entre países que se presentan como acuerdos comerciales tienen un amplio capítulo en materia de inversiones, como en el caso del TLCAN y de la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Cuadro 3
Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2003

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82
Número de cambios introducidos de los cuales:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244
Más favorables a la IED	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220
Menos favorables a la IED	2		1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24

Fuente: UNCTAD (2004a: 4).

En el año 2002, 76 países establecieron tratados bilaterales sobre inversiones (TBI), muchos de ellos con otros de su propia región. Como destaca la UNCTAD (2003), muchos países han celebrado TBI con otros ubicados en su zona de mayor influencia buscando fomentar la IED al interior de las regiones económicas en construcción. Pero además, son las economías de EE.UU., la Unión Europea y Japón las que se ubican como materia sustantiva de los tratados, que contribuyen a reforzar una organización de la economía mundial en tres grandes regiones que las tienen como centro.

La acumulación se organiza en los tres puntos de la tríada, siendo EE.UU. y las principales empresas e instituciones financieras con matriz en ese país las que establecen las tendencias fundamentales (Chesnais, 2003). El crecimiento que se alcanza es lento, con amplias zonas en estancamiento o con recesiones recurrentes. Las regiones o países en desarrollo, en estancamiento o en recesión no dejan de trasladar recursos al exterior. Además, después de las recesiones es común que se acentúe la entrada de la IED que cuenta con mayor capacidad para adquirir activos, dado que los procesos recesivos se acompañan de drásticas devaluaciones. Así, se constituye un mecanismo mediante el cual los países en desarrollo funcionan como proveedores de excedente hacia las ETN del mundo desarrollado. La economía que opera según estos parámetros no es un régimen mundial en el sentido de que abarque en una totalidad sistemática al conjunto de los países del planeta. El régimen de acumulación con dominación financiera se establece en pocos países y es intrínsecamente frágil (Lordon, 1999; Vidal, 2003; Chesnais, 2001; 2003). Opera sobre la base de la exclusión y la concentración: es el mundo de la tríada excluyente (Castaingts, 2000).

Las formas en que un amplio grupo de ETN ha estado creciendo durante los años noventa y hasta la fecha es parte del mismo proceso, y las transformaciones realizadas en las economías en desarrollo para ofrecer más incentivos y dar mayor acento a las estrategias de promoción de la IED constituyen un medio de profundización del subdesarrollo. Como subraya Furtado (2000: 9-10):

Si el objetivo estratégico es conciliar una alta tasa de crecimiento con la absorción del desempleo y la desconcentración del ingreso, debemos reconocer que la orientación de las inversiones no puede subordinarse a la racionalidad de las empresas transnacionales. Debemos partir del concepto de rentabilidad social a fin de que se consideren los valores sustantivos que encarnan los intereses de la colectividad en su conjunto.

Sobre este último aspecto se discute en la parte final del texto.

DISPUTA DE MERCADOS Y EXPANSIÓN DE LAS ETN: LA RACIONALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN

En la discusión sobre el papel de la IED en los países en desarrollo hay amplios y diversos estudios realizados por la CEPAL, la denominada escuela estructuralista y trabajos llevados a cabo desde la perspectiva de la dependencia que plantearon las limitadas contribuciones del capital extranjero a las tareas del desarrollo. Estos estudios analizaron el impacto no necesariamente positivo de la IED en las cuentas con el exterior, su limitada contribución en el terreno de la transferencia de

tecnología, la constante demanda de una porción del excedente económico para pagar las patentes, las marcas, el propio uso de la tecnología y las ganancias de las filiales que son repatriadas en montos considerables a la matriz. Son problemas que mantienen sin ninguna duda su vigencia y pueden implicar mayores dificultades para alcanzar en adelante altas tasas de acumulación en los países en desarrollo. Los pagos por estos conceptos deben realizarse en monedas extranjeras, sin que necesariamente las firmas involucradas contribuyan positivamente al proceso de obtención de dichos recursos. Por ejemplo, en el año 2001, no obstante la reducción en casi la mitad de las corrientes de IED, los pagos por concepto de tecnología que en su mayoría se efectúan al seno de las propias ETN se mantuvieron estables (UNCTAD, 2003). Durante 2002 y 2003, cuando los flujos de IED hacia América Latina continúan disminuyendo, varias firmas han generado estrategias para aumentar sus márgenes, considerando los problemas que atravesaron en sus países de origen y la inestabilidad cambiaria presente en algunas de las economías de Latinoamérica. Además, las empresas de la zona euro, como resultado de la apreciación de esa moneda, buscan aumentar sus ingresos en las monedas locales con el objetivo de mantener sus utilidades una vez que han consolidado sus operaciones. El resultado son incrementos en los conceptos de pagos de patentes, uso de marcas, regalías, utilidades que demandan una mayor cantidad de divisas; no obstante, que los flujos de entrada de IED disminuyan.

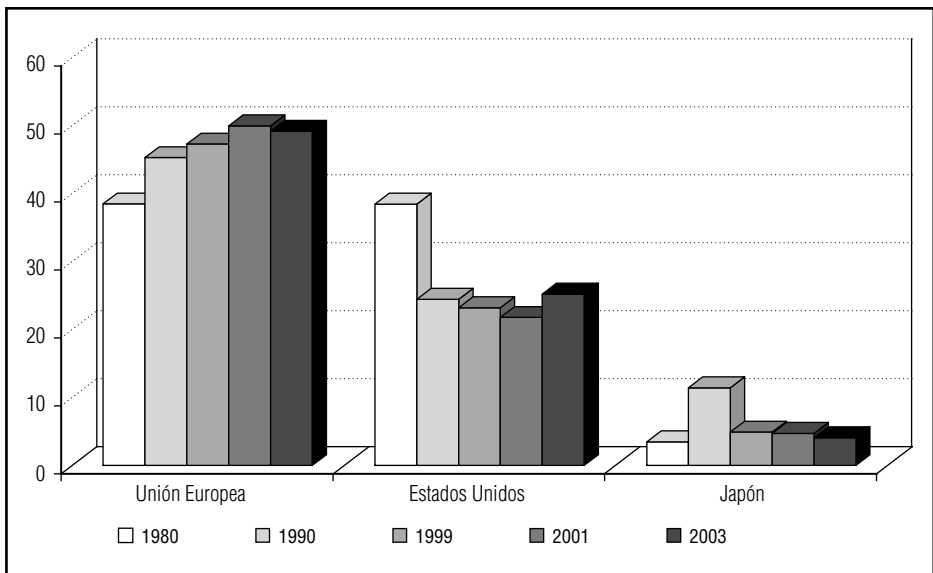
Se trata de procesos que no pueden ser ignorados. Es necesario cuantificarlos para poder establecer cuál es la contribución neta, de acuerdo a estos parámetros, de la IED al crecimiento y la utilización productiva del excedente económico en los países en desarrollo. Y además, cuál es el papel de la IED en relación con el financiamiento de las cuentas con el exterior. Sin embargo, no es el punto que se discute en el documento. El problema que se examina concierne al contenido de la expansión de la IED.

La reciente ola de internacionalización está asociada a un proceso de fusiones y adquisiciones entre firmas que están operando; por lo que el crecimiento de las inversiones en el exterior no constituye ineludiblemente un impulso a la ampliación de la capacidad de producción. Por el contrario, es un dato relevante del proceso de racionalización de la inversión (Vidal, 2001). Las grandes empresas, ante los procesos de contracción de la demanda –vinculados a los bajos ritmos de crecimiento del PIB, las altas tasas de desempleo y bajos o nulos aumentos en los salarios reales en gran cantidad de países– optan por disputarse los mercados existentes. La estrategia de crecimiento considera de manera sobresaliente la compra de otras firmas. Los activos adquiridos, o incluso el conjunto de la firma, se racionalizan. Hay plantas que se cierran, algunas otras reducen o reorientan su producción. En varias

se introducen nuevos equipos dotados de elementos informáticos, robótica, contadores numéricos, etc. Uno de los resultados del proceso es que no necesariamente se produce un incremento en la capacidad de producción. Así, el incremento de la IED durante la segunda mitad de los años noventa y la proliferación de las operaciones transfronterizas son un aspecto del dominio de la inversión de racionalización. Incluso, es la forma en que están creciendo las firmas de nuevas actividades económicas como las telecomunicaciones, sobre la base de las antiguas empresas públicas.

Gráfico 1

Inversión extranjera directa. Saldos acumulados por país de origen, Unión Europea, Estados Unidos y Japón, 1980-2003 (porcentajes del total mundial)



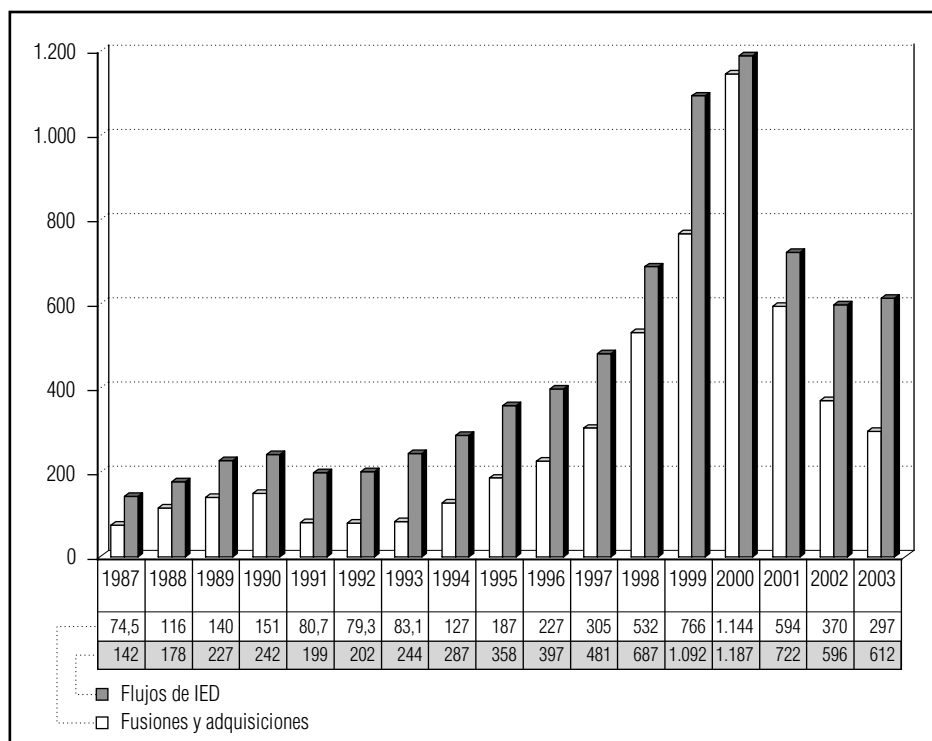
Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2004b).

Como dijéramos anteriormente, durante los años noventa se ha registrado el mayor crecimiento de la IED. La mayoría de los flujos proceden de las economías de EE.UU. y de los países integrantes de la Unión Europea. En conjunto, como se observa en el Gráfico 1, estos países explican algo más del 70% del total acumulado de IED hasta 1999 y 2002. En 2003, el 79,7% de la IED procede de los países integrantes de la Unión Europea y de EE.UU. El patrón de crecimiento de la IED en la segunda parte de los noventa y hasta la fecha incluye de manera dominante a compañías con matriz en EE.UU. y la Unión Europea. La reducción de los flujos de IED corre a cuenta de las empresas con ma-

triz en Japón, que en el año 1990 tenían el 11,7% del total acumulado de IED y en 2002 el 4,8%. En 2003, el 4,7% del flujo anual tiene su origen en empresas con matriz en Japón (ver Gráfico 1).

Gráfico 2

Inversión extranjera directa. Fusiones y adquisiciones transfronterizas, 1987-2003
(miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2004b).

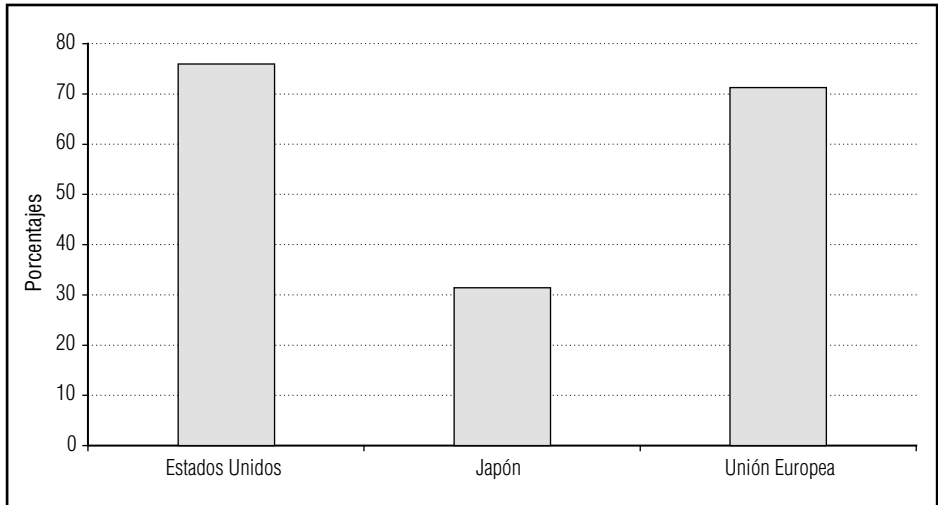
Gran parte de los flujos de IED que salen de EE.UU. y de los países de la Unión Europea, como sucede con los flujos que se originan en otros países, se destina a comprar empresas. En el año 2000, como se observa en el Gráfico 2, cuanto mayores son los flujos de IED, más altos son también los recursos utilizados en operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Una parte de estas compras es de empresas estatales, principalmente de telecomunicaciones, pero también de otros servicios públicos básicos, como energía eléctrica y agua y alcantarillado (Vidal, 2001).

Para el caso de EE.UU. y los países de la Unión Europea los datos son contundentes. En el período de 1995 a 2003, el 76,1 y 71,2% de la IED tuvo por fin comprar otras empresas (ver Gráfico 3). En contrapar-

te, una porción significativa de la IED que ingresa a la mayoría de los países en desarrollo se destina a comprar empresas. En las tres mayores economías de América Latina los datos son sumamente importantes (ver Gráfico 4).

Gráfico 3

Fusiones y adquisiciones transfronterizas como porcentaje de la IED realizada por los países desarrollados, 1995-2003



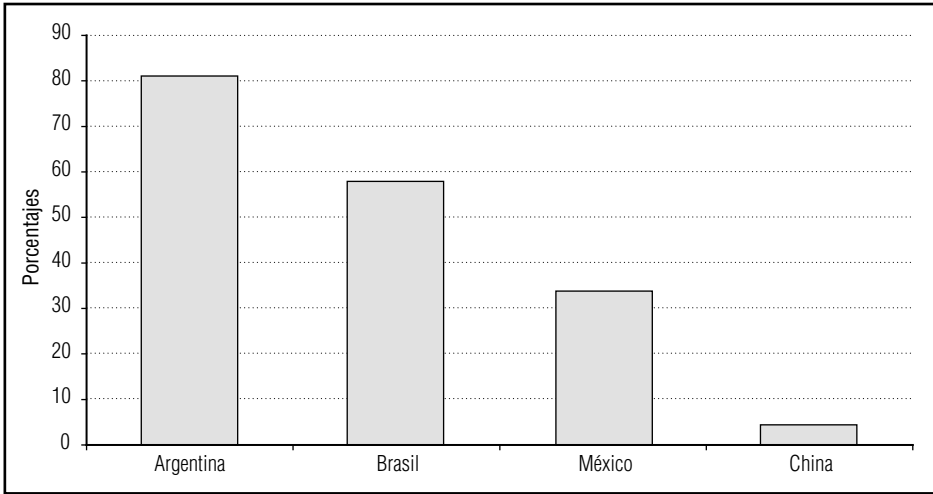
Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2004b).

En Brasil de los 173,5 mil millones de dólares de IED que ingresan en el período 1995 a 2003, el 58% se destinó a comprar empresas, sobresaliendo las operaciones para adquirir la red de servicios telefónicos; pero también, las realizadas para comprar empresas de producción, distribución y comercialización de electricidad y algunas líneas de ferrocarriles. En México, más del 33% se utiliza para comprar empresas, destacándose las operaciones para adquirir bancos y otras firmas de servicios financieros y la participación como socios en la compañía telefónica. En Argentina es particularmente notable la compra de la empresa de petróleo y gas Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), en un contexto en el que más del 80% de los 67 mil millones de dólares de entradas de IED se destinó a adquirir activos.

Además, en las tres mayores economías de América Latina, como sucede en otras de la región, el crédito interno no crece. Los saldos acumulados en los últimos veinte años para Argentina y México se sitúan muy por debajo del 50% del producto. En Brasil, no obstante, que mantiene una importante banca privada nacional y banca de desarrollo, el saldo del crédito interno es apenas superior al 50% del PIB (ver Gráfico 5).

Gráfico 4

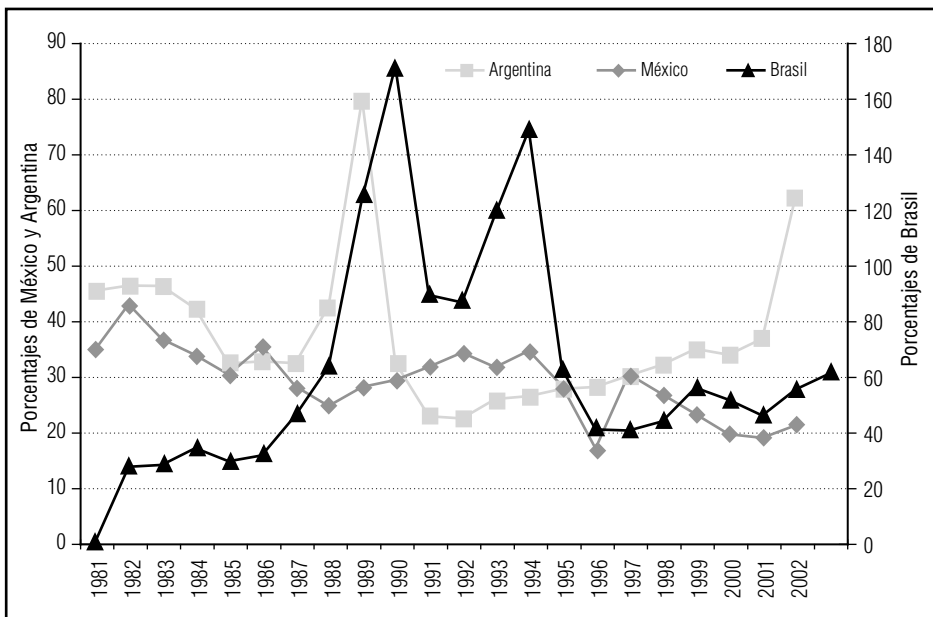
Fusiones y adquisiciones transfronterizas como porcentaje de la IED en países en desarrollo, 1995-2003



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2004b).

Gráfico 5

Crédito interno como porcentaje del PIB, Argentina, México y Brasil, 1981-2002

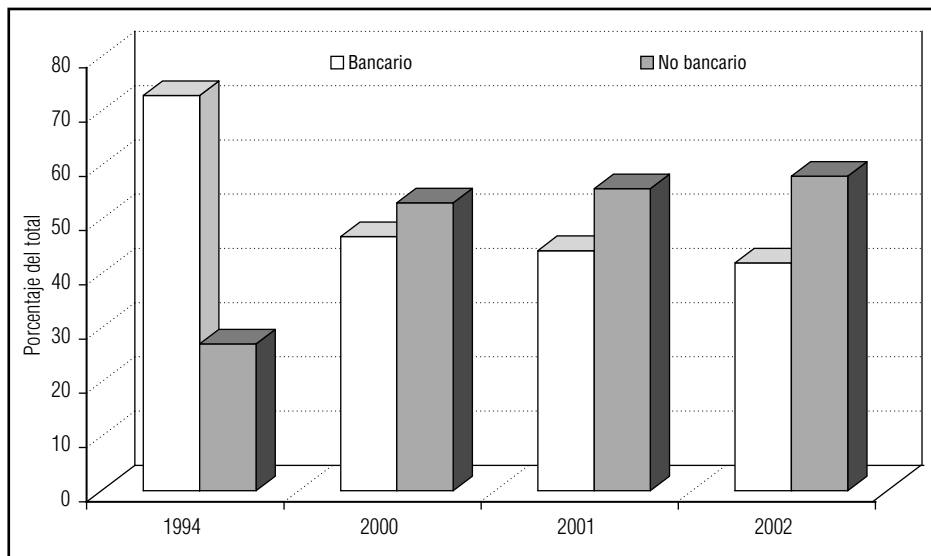


Fuente: Elaboración propia en base a IMF (1983; 1990; 1995; 1996; 1999; 2002; 2003).

En México hay una persistente caída del crédito interno como proporción del PIB desde el año 1994 (ver Gráfico 5), incrementándose el peso del financiamiento no bancario al sector privado –como se observa en el Gráfico 6– y, por otro lado, ha crecido el peso del financiamiento del exterior (ver Gráfico 7). En Argentina, aun cuando el crédito no decrece en la segunda mitad de los noventa, manteniéndose en niveles entre el 30 y el 35%, sucede que gran parte se otorga en dólares.

Gráfico 6

México. Financiamiento al sector privado bancario y no bancario como porcentaje del financiamiento total (saldo a diciembre)



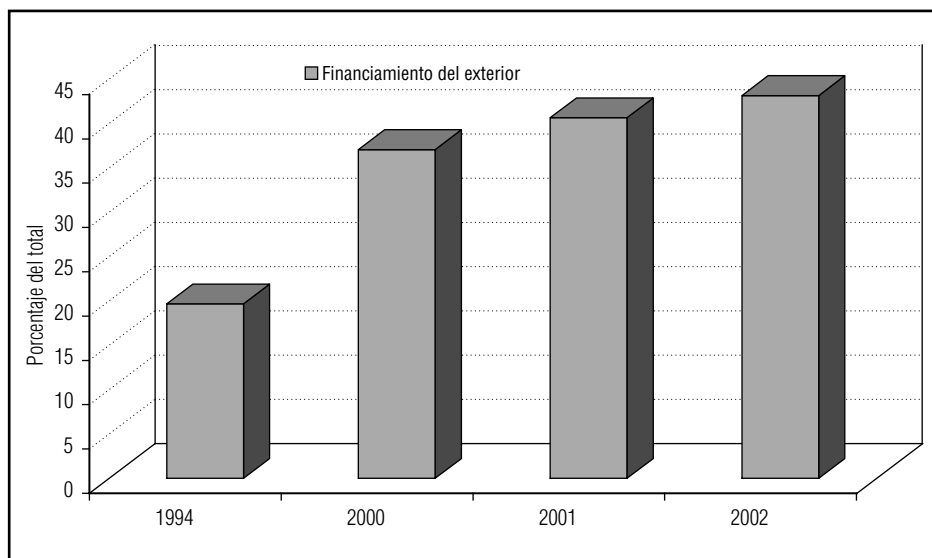
Fuente: Banco de México (2003: 167).

Según información del Banco Central de Argentina en el año 2000, del saldo total de préstamos por entidades financieras a residentes del país –sin incluir los préstamos de títulos de valores o con garantía en ellos– el 68,7% estaba en moneda extranjera. En 2001 era el 81,9%. Recién en 2002 se modifica sustancialmente la situación, produciéndose al mismo tiempo un crecimiento del crédito.

La evidencia empírica en el caso de Argentina permite sostener que el crédito aumenta –como proporción del PIB– sólo después de la crisis bancaria y cambiaria, una vez que se eliminaron el consejo monetario y la paridad fija con el dólar, y cuando la economía está creciendo con base en fondos internos. En estos años el país no resulta particularmente atractivo para la IED y algunas firmas extranjeras deciden marcharse; sin embargo se obtienen altas tasas de crecimiento económico.

Gráfico 7

México. Financiamiento del exterior a empresas y personas físicas con actividad empresarial como porcentaje del financiamiento total (saldos a diciembre)



Fuente: Banco de México (2003: 167).

La situación creada después de la crisis de Argentina no se presenta en el resto de la región. Por el contrario, lo que acontece –es el caso de México– es que las empresas están operando tomando créditos del exterior, colocando papeles en el extranjero, asumiendo las formas del financiamiento no bancario. Ello implica tener moneda extranjera para poder servir la deuda. Las presiones para contar con divisas se multiplican dando una dimensión mayor a la restricción externa. Finalmente, el problema de la deuda exterior, o mejor dicho de la deuda denominada en moneda extranjera, puede volver a presentarse, precisamente como sucedió en el caso de Argentina.

En resumen, en las principales economías de América Latina se ha configurado un mecanismo de financiamiento que incluye de manera destacada el crédito del exterior. Su aumento ha estado acompañado por incrementos en la IED. Los capitales del exterior han desplazado a empresarios de los países del área, que en algunos casos se vuelven socios minoritarios o simplemente grandes rentistas.

De las economías en desarrollo que reciben mayores montos de IED, una de las que tiene un comportamiento diferente en esta materia es China. Según los datos de la UNCTAD, la economía china recibió, en el período de 1995 a 2003, 404 mil millones de dólares en concepto de IED, de los que tan sólo el 4% se utilizó para realizar operaciones de

compras o participaciones en empresas, y en algunos casos fueron de parte de firmas con matriz en Hong Kong (ver Gráfico 4).

Sin pretender establecer conclusiones terminantes a partir de esta notable diferencia, es importante remarcar que en los años noventa y hasta la fecha la economía China mantiene un ritmo constante de crecimiento, muy superior al del resto de la economía mundial. El capital extranjero se ha asociado en múltiples empresas en China (UNCTAD, 2000) y, como lo revelan algunos planes de inversión de empresas automotrices, el mercado interno chino es un destino importante y creciente para la nueva producción. Además, no se ha desmontado el sistema de crédito fundado en la moneda del país y continúa siendo importante el financiamiento a través del crédito bancario. Este conjunto de datos económicos constituye una diferencia notable con lo que ocurre en América Latina y es sin duda parte de una estrategia de relación con la economía mundial distinta a la que se ha impuesto en la región. Es una experiencia que puede considerarse para plantear caminos distintos cuyo centro sea nuevamente el problema del desarrollo.

DESARROLLO, IED Y ETN: COMPLEMENTARIEDAD NO EVIDENTE

Como Furtado discute y propone en muy diversos trabajos, más que transformación, el desarrollo es invención; comporta un elemento de intencionalidad (Furtado, 1984: 105). Actualmente, cuando se encuentra tan arraigada la lógica de los mercados eficientes, es urgente recuperar esta otra perspectiva. Una gestión de la economía mundial a cargo de las empresas transnacionales profundizará las desigualdades sociales, se seguirá fincando en la subsistencia de asimetrías y mantendrá el dominio de la inversión de racionalización. Las operaciones de compras de activos en el extranjero continuarán, como también la disputa abierta por reducidos y estrechos mercados, que incluso pueden mermarse más. Como lo demuestra México, un crecimiento económico fundado en la extrema especialización es limitado y endeble.

Es indispensable generar condiciones macroeconómicas para que las empresas vinculadas a los mercados internos sean viables. Como parte de esta tarea, deben realizarse inversiones en infraestructura que estén financiadas con fondos propios. La canalización de recursos a la educación y la salud es imprescindible. Son medios para establecer condiciones que permiten la reproducción de las capacidades productivas del ser humano. Pero también, apoyan la expansión de una demanda que se vale de medios internos para su satisfacción.

En la constitución de un ambiente macroeconómico interno propicio para la inversión productiva es necesario construir una nueva norma de financiamiento que considere, entre otros elementos: recuperación del gasto público como un instrumento positivo en la con-

formación de una dinámica de crecimiento sostenido que se funde en la distinción entre gasto corriente e inversiones; reconstrucción de los sistemas bancarios y establecimiento de segmentos y grupos diferenciados entre las instituciones financieras; y cambios en el banco central para que deje de ser exclusivamente el garante de la restricción monetaria, únicamente preocupado por alcanzar a toda costa índices cero en el incremento de los precios.

Evitando el mito del déficit público cero y recuperando la gestión interna del crédito se establecen condiciones para que se amplíe el circuito monetario definido en términos de las diversas monedas nacionales. El Estado debe también establecer diversos mecanismos para impulsar la innovación tecnológica y la investigación científica; establecer reglas para la gestión de los servicios públicos; y plantearse la posibilidad de recuperar efectivamente las fuentes de energía con criterios de uso social y creación y mantenimiento de las condiciones mínimas para la reproducción de las capacidades de producción del conjunto de los actores sociales. Son bienes necesarios más allá del terreno de la economía. Pero también demandan un uso generalizado para que se mantengan las condiciones de producción en los países.

Un tema particularmente difícil es la regulación de las actividades de las empresas transnacionales. Los criterios ecológicos, de respeto del medio ambiente y de formas convenientes en las relaciones laborales no son suficientes. Deben agregarse criterios que permitan la articulación con firmas locales, apoyen la amplia difusión de la tecnología y reconsideren la contribución fiscal de las firmas. El criterio es que no deben prosperar formas excepcionales o de excepción en materia fiscal. También es necesario que las empresas extranjeras no se constituyan en un obstáculo a las medidas de política económica que buscan restablecer el predominio de la producción y la articulación entre la inversión de racionalización y la que permite aumentos sostenidos en la capacidad de producción. El mantenimiento de áreas de la economía que sean gestionadas con parámetros distintos a los del mercado es igualmente necesario.

Las medidas que se proponen deben considerar expresamente el campo de las relaciones con la economía mundial. En este punto hay dos cambios imprescindibles que deben producirse: regular los flujos internacionales de capital, incluso suprimiendo parte de las condiciones que los hacen posibles; y cambiar el escenario en materia de deuda externa, procediendo a cancelaciones, condonaciones y en su caso de forma marginal ciertas reestructuraciones, pero bajo otras condiciones en la operación de los mercados internacionales de capital.

Es necesario crear las condiciones para que en los países subdesarrollados sea posible crecer sobre una base endógena, por lo menos en el sentido de que gran parte de la producción se destine al propio

país. Crecer considerando la reproducción de las capacidades productivas de hombres y mujeres de acuerdo a las condiciones que impone el estado actual de las aplicaciones tecnológicas a la producción es avanzar hacia el desarrollo.

Las ideas expuestas en esta parte del texto se pueden considerar imposibles y obsoletas. De inmediato pueden ser descalificadas con el argumento de que la globalización es una, no reversible, ni modificable. Sin embargo, los hechos son contundentes y los resultados de más de dos décadas de libre movilidad de capitales, ampliación de la IED y multiplicación de las operaciones de compras y fusiones de grandes firmas no han permitido restablecer un sólido y amplio crecimiento de la formación de capital. Para América Latina ello significa continuidad en pobreza, desigualdad y desintegración social.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México 2003 *Informe Anual 2002*. En <www.banxico.org.mx>.
- Castaingts, J. 2000 *Los sistemas comerciales y monetarios en la trípada excluyente* (México DF: Plaza y Valdés/UAM-Iztapalapa).
- Chesnais, F. 2001 “La théorie du régime d’accumulation financiarisé: contenu, portée et interrogations”. Forum de la Régulation, París, 11-12 de octubre.
- Chesnais, F. 2003 “¿Crisis financieras o indicios de crisis económicas características del régimen de acumulación actual?” en Chesnais, F. y Plihon, D. (coords.) *Las trampas de las finanzas mundiales* (Madrid: Akal).
- Furtado, C. 1984 *Cultura e desenvolvimento em época de crise* (Río de Janeiro: Paz e Terra).
- Furtado, C. 1999 *El capitalismo global* (México DF: Fondo de Cultura Económica).
- Furtado, C. 2000 “Brasil: opciones futuras” en *Revista de la CEPAL*, N° 70, abril.
- IMF 1983 *International Financial Statistics Yearbook*. En <www.imf.org>.
- IMF 1990 *International Financial Statistics Yearbook*, febrero. En <www.imf.org>.
- IMF 1995 *International Financial Statistics Yearbook*. En <www.imf.org>.
- IMF 1996 *International Financial Statistics Yearbook*, febrero. En <www.imf.org>.
- IMF 1999 *International Financial Statistics Yearbook*, enero. En <www.imf.org>.

- IMF 2002 *International Financial Statistics Yearbook*, agosto. En <www.imf.org>.
- IMF 2003 *International Financial Statistics Yearbook*, marzo. En <www.imf.org>.
- Lordon, F. 1999 “Le nouvel agenda de la politique économique en régime d’accumulation financiarisé” en Duménil, G. y Lévy, D. (coords.) *Le triangle infernal: crise, mondialisation, financiarisation* (París: PUF).
- Plibon, D. 2003 “La economía de fondos propios: un nuevo régimen de acumulación financiera” en Chesnais, F. y Plibon, D. (coords.) *Las trampas de las finanzas mundiales* (Madrid: Akal).
- UNCTAD 2000 *World Investment Report 2000* (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD). En <www.unctad.org>.
- UNCTAD 2003 *World Investment Report 2003* (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD). En <www.unctad.org>.
- UNCTAD 2004a *Panorama General. Informe sobre las Inversiones en el Mundo* (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) octubre. En <www.unctad.org>.
- UNCTAD 2004b *Statistics, FDI Database* (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) octubre. En <www.unctad.org>.
- Vidal, G. 2001 *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina* (Barcelona: Anthropos).
- Vidal, G. 2003 “La contracción económica en Estados Unidos, los mercados financieros internacionales y los flujos internacionales de capital: los multiplicadores de la inestabilidad” en Rozo, C. (coord.) *Capital global e integración monetaria* (México DF: Miguel Ángel Porrúa).