

Marc W. Herold  
*University of New Hampshire*  
U.S.A

Nicholas N. Koslov  
*St Olaf College. Northfield*  
U.S.A.

## **La nueva división internacional del trabajo en la Cuenca del Caribe: ¿la materialización de un fantasma?**

*Lecturas de Economía*. No. 22. Medellín, enero-abril de 1987. pp. 9 – 53

● **Resumen.** En la primera parte se discute la pertinencia de la teoría que preconiza la llegada del capitalismo a una "nueva división internacional del trabajo", intentando con ella dar cuenta de las tendencias actuales del capital. Una vez efectuada la crítica a dicha concepción, se analiza el caso de la inversión de las empresas multinacionales estadounidenses en América Central y en el Caribe, el cual no parece respaldar las posiciones teóricas aquí criticadas.

● **Abstract.** The first part of this paper analyses the theory which has proclaimed the arrival of a new phase of history based on a "New International Division of Labour" as a device to understand the current trends in capitalism. Having developed a theoretical case against that formulation, the paper goes on to consider the investment in Central America and the Caribbean. The empirical evidence presented supports this critical position.

Traducido del inglés por Alix Suárez Briceño (Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia).

I. Conceptualización sobre la internacionalización del capital: ¿la sustitución de importaciones con promoción de exportaciones, o una "nueva división internacional del trabajo"?, 11. II. Se puede sostener empíricamente la hipótesis sobre la "nueva división internacional del trabajo"?, 26

## **I. Conceptualización sobre la internacionalización del capital: ¿la sustitución de importaciones con promoción de exportaciones, o una "nueva división internacional del trabajo"?**

### **1. Algunos problemas de método**

**U**n aspecto sobresaliente, tanto en el análisis de la izquierda como en el ortodoxo, de las tendencias recientes de la economía mundial ha sido el desarrollo de las teorías que proponen la llegada de una nueva etapa del capitalismo caracterizada por una "nueva división internacional del trabajo". Escritores con tanta diversidad política, como Samir Amin, Pedro Vuskovic, Gerald Helleiner y James Leontiades, comparten el punto de vista según el cual los desarrollos de la alta tecnología (los microcircuitos en particular), el transporte y el procesamiento de la información han permitido a las empresas multinacionales dividir los complejos procesos de producción en distintos componentes, repartir estos últimos en regiones diferentes y, finalmente, vender los productos terminados en el mercado mundial<sup>1</sup>. Ciertamente, entre los círculos de izquierda la tesis enunciada

anteriormente sobre la "nueva división internacional del trabajo" ha penetrado tan profundamente la investigación actual que grupos enteros de autores (por ejemplo, los agrupados en *Monthly Review* y *NACLA*) son expertos en repetir confiadamente dichos argumentos y en reforzarse mutuamente hasta un punto tal que la crítica ya no parece necesaria.

Pero podría haber algo molesto en el hecho de que un economista empresarial conservador (Leontiadis) y un primer ministro Radical del gobierno de Salvador Allende (Vuskovic) enfoquen el análisis de la inversión extranjera precisamente desde la misma perspectiva teórica. Por ejemplo, cuando al reflexionar sobre la "nueva división internacional del trabajo" (no sólo el concepto teórico sino hasta el nombre son compartidos), Leontiadis afirma que los altos costos del trabajo calificado en los países desarrollados han impulsado a las empresas multinacionales "a establecer plantas productivas en países donde la mayor atracción es una abundante oferta de trabajo a bajo costo. Allí producen no para el mercado local sino para exportar [...]"<sup>2</sup>. De manera semejante, Vuskovic encuentra que el trabajo a bajo costo, un "factor" abundante en las naciones en desarrollo, es la "esencia del fenómeno". La internacionalización del capital (tanto la "vieja" como la "nueva") se puede comprender mejor diciendo que está en "estrecha concordancia con la teoría de los costos comparativos" (o su otra cara: el teorema de la demanda de factores de Heckscher-Ohlin-Samuelson)<sup>3</sup>. Por lo tanto, parece ser que la única divergencia es de carácter ideológico: Leontiadis tiene ojos únicamente para la "eficiencia" de la "nueva división internacional del trabajo" mientras que Vuskovic está profundamente preocupado por la pobreza incesante de los trabajadores en las naciones en desarrollo.

Sin embargo, recientemente algunos analistas de izquierda se han convencido cada vez más de la necesidad de enfoques alternativos para el estudio de la economía y de la sociedad que se distingan de los análisis ortodoxos en algo más que en las simples líneas ideológicas<sup>4</sup>. Hay un creciente reconocimiento de que los enfoques seguidos tan frecuentemente en el pasado —verbigracia, una fusión ecléctica de retórica progresista y de métodos y categorías ortodoxos apenas transformados (o disfrazados)— conducen, a lo mejor, a un callejón sin salida: los conceptos teóricos ortodoxos finalmente harán sentir su presencia. Un "menú variado" (*smorgasbord*) es apropiado para las fiestas de coctel pero no puede producir una teoría (o política) coherente.

En este texto resumiremos los resultados de una apreciable cantidad de trabajos anteriores<sup>5</sup> para emprender un estudio teórico y empírico, en

general, del caso de la inversión directa extranjera (basado en las empresas multinacionales de Estados Unidos), en estrecha relación con los casos particulares de Centroamérica y del área del Caribe. Puesto que nuestro enfoque es completamente crítico de la hipótesis de la "nueva división internacional del trabajo" comenzaremos formulando explícitamente nuestras premisas metodológicas. Específicamente, buscamos enfatizar en cuatro puntos; los tres primeros son más bien generales y relacionados, así que los discutiremos juntos:

a. La tendencia positivista de la teoría tradicional la ha vuelto pobremente dotada para comprender la necesidad de integrar análisis elaborados con diversos niveles de abstracción. Muchos de los trabajos elaborados por la izquierda están también influenciados por la tradición positivista, con la consecuencia de que los investigadores frecuentemente tienden a teorizar inductivamente (a generalizar) tendencias empíricas transitorias en un haz de "nuevas" teorías generales y en "nuevas" etapas o índices de la economía mundial.

b. Durante el ascenso de las teorías de la dependencia y del "desarrollo del subdesarrollo", en la década de 1960, llegó a ser un lugar común para los analistas de izquierda explicar la dinámica de desarrollo de las formaciones sociales en términos de causas externas. A pesar de la desaprobación en que ha caído la teoría de la dependencia en muchos círculos, su mayor y más débil característica —el desprecio de las relaciones internas entre las clases— continúa contaminando mucha parte del trabajo realizado hasta ahora.

c. Otro subproducto de la teoría de la dependencia es la costumbre bien establecida ahora de distinguir entre varios "tipos" de procesos de acumulación de acuerdo con la supuesta presencia o ausencia de efectos de "desarrollo" o "encadenamiento". Este enfoque conduce a una concepción en la cual el proceso de acumulación en las naciones del "centro" parece ser intrínsecamente diferente de la acumulación en la "periferia".

La epistemología moderna considera que la ciencia es el descubrimiento y explicación de los mecanismos generativos. Los fenómenos empíricos, según este punto de vista, son consecuencias (complejas) de estos mecanismos. No obstante, cualquier enfoque que esté ligado a la epistemología positivista hace énfasis necesariamente en la irreductibilidad de los fenómenos empíricos y, como tal, puede "explicar" las tendencias empíricas únicamente en términos de observaciones.

Una adecuada, moderna, aproximación a la ciencia social requiere de un procedimiento teórico en el cual las leyes tendenciales del movimiento, concebidas a un alto nivel de abstracción, estén integradas (pero no fusionadas) a un análisis más particular o concreto. En consecuencia, si se busca comprender los desarrollos del capitalismo actual es necesario situar el fenómeno empírico de la teoría general del modo de producción capitalista; de lo contrario, los fenómenos observados serán tratados de la misma manera que las regularidades observadas o, peor aún, llegarán ellas mismas a ser teorizadas intuitivamente dentro de las "nuevas" leyes del desarrollo.

No es difícil encontrar ejemplos de análisis (y después reglas políticas) signados precisamente por el fracaso para integrar la investigación concreta con una perspectiva teórica de fundamentos firmes. Por ejemplo, los populistas agrarios rusos del siglo XIX observaron (correctamente) la creciente pobreza rural, pero no pensaron esta observación como un elemento compatible con una teoría del incipiente desarrollo capitalista; además, continuaron generalizando el "hecho" empírico del empobrecimiento de las masas rurales en una "teoría" que impedía el desarrollo capitalista en países comprometidos tardíamente en la industrialización. Análogamente, los teóricos de la dependencia y del "desarrollo del subdesarrollo" del decenio de 1960 observaron (de nuevo correctamente) el estancamiento económico y la pobreza de las naciones en desarrollo y continuaron teorizando sobre la imposibilidad general del desarrollo capitalista en la periferia<sup>6</sup>. Cuando el crecimiento económico (desarrollo capitalista) se reinició de nuevo en muchas naciones del Tercer Mundo (es decir, el estancamiento demostrado por los dependentistas fue coyuntural y no estructural), la escuela de la dependencia fue incapaz de proporcionar explicaciones y cayó en nociones bastante disparatadas, tales como el "activo desarrollo del ultra-subdesarrollo"<sup>7</sup>.

Más recientemente, los escritores de la "nueva división internacional del trabajo" han hecho una observación perfectamente apropiada y una teorización bastante inapropiada al concebirla como una nueva etapa del capitalismo. La alta tecnología y los desarrollos del transporte supuestamente han permitido la posible fragmentación de los procesos de producción, y las empresas multinacionales han repartido los componentes intensivos en trabajo a las naciones en desarrollo con salarios bajos. El producto es entonces vendido en el mercado mundial. Este proceso, que está basado en la creciente y expansiva internacionalización del capital y de la producción, ha redefinido la localización geográfica de las plantas que producen para el mercado mundial<sup>8</sup>.

Claro está, es posible identificar ejemplos de tal actividad, aunque más adelante demostraremos sus muy limitadas dimensiones. No obstante, enfatizaremos en que la observación de hechos empíricos parciales no da una base para generalizar el fenómeno en una "teoría" de la pretendida "nueva división internacional del trabajo". La internacionalización del capital productivo puede ser conceptualmente determinada como un momento del proceso de la autoexpansión internacional del capital. Esto es concebido a un gran nivel de abstracción, aunque las formas particulares que tal internacionalización asume sólo llegan a ser claras en un nivel más concreto del análisis. Aquí está el punto más importante: no dudamos que la forma de internacionalización del capital en una coyuntura específica pueda ser la de una industrialización con salarios bajos (¡nadie niega eso!) pero en otros momentos concretos la forma (la manera como el proceso de producción se articula con la esfera de la circulación) será diferente. Nada de esto es semántica: las implicaciones teóricas y políticas adversas derivadas de teorizar los fenómenos empíricos transitorios podrían quedar clarificadas mediante los ejemplos citados anteriormente.

Pero más que evitar dicha confusión, o fusión, de los niveles del análisis teórico, nuestro trabajo busca también confirmar la validez del estudio de las contradicciones y desarrollos internos de las formaciones sociales como forma opuesta a las perspectivas de la teoría de la dependencia y de la "nueva división internacional del trabajo", las cuales hacen énfasis en la determinación por fuerzas externas. Mientras que para la escuela dependendista el factor externo relevante fue el estado de dependencia impuesto por una nación a otra, los teóricos de la "nueva división internacional del trabajo" creen que han encontrado una nueva "dependencia" enraizada en las actividades de las empresas multinacionales<sup>9</sup>. Más aún, evitaremos las distinciones comunes y corrientes entre los "tipos" de procesos de acumulación: por ejemplo, los que supuestamente poseen los efectos de "encadenamiento" o "desarrollo" y los que no los tienen<sup>10</sup>.

Nada de lo anterior significa que las diferencias concretas (económicas, políticas e ideológicas) entre las formaciones sociales desarrolladas y subdesarrolladas no deban ser analizadas y comprendidas; simplemente objetamos que los modelos "teóricos" de desarrollo no sean más que inducciones de esas diferencias concretas. Este último enfoque produce una generalización descriptiva como su máximo desarrollo, pero conlleva un falso sentimiento de confianza.

Por ahora las implicaciones políticas de los enfoques que rechazamos pueden ser claras: el enfoque de la determinación externa, la ausencia de una formulación rigurosa de la explotación y de las clases en conflicto y la consiguiente primacía teórica de las contradicciones entre las naciones (o regiones) "confiere a la teoría de la dependencia [y a los escritos de la "nueva división internacional del trabajo", agregamos nosotros] un carácter nacionalista" y una "espera nostálgica de un frustrado desarrollo autónomo"<sup>11</sup>. Además, la supuesta dicotomía entre los procesos de acumulación del "centro" y la "periferia" conduce a caracterizar los procesos de acumulación en la periferia como inherentemente destructivos, desiguales, "desarticulados", etc<sup>12</sup>. En contraste, la acumulación en el "centro" comienza a verse como serena, deliberada, autocéntrica, etc. Por lo tanto, el problema se presenta como un "tipo" particular de acumulación de capital más que como el proceso de acumulación en sí mismo. El corolario ideológico de esta lógica en las naciones desarrolladas ha sido la revitalización significativa del "proteccionismo de la clase trabajadora".

Nuestra cuarta observación metodológica se refiere a la conceptualización de la firma capitalista en la teoría marxista (particularmente cómo se comporta ésta con respecto a la determinación de la inversión extranjera). Ciertamente, no pretendemos plantear un estudio amplio de ella aquí; solamente queremos sugerir una alternativa a algunas formulaciones potencialmente engañosas.

d. Naturalmente la "meta" de la firma capitalista es la apropiación de la ganancia; esto se sigue de la verdadera naturaleza del capital como valor autoexpansivo. Sin embargo, muchos analistas de izquierda persisten en la búsqueda de comprender esta realidad con términos y conceptos que son, virtualmente, tomados en un todo de la teoría neoclásica. Especialmente en la literatura de la "nueva división internacional del trabajo" la firma aparece como una maximizadora de ganancia y "utilizadora racional de recursos". Este enfoque excluye desde su formulación la aprehensión (específica y jerárquica) de la articulación de los procesos de producción y circulación y también, implícitamente, adopta la idealizadora noción neoclásica de competencia.

El concepto de firma capitalista (un capital individual) puede y debe ser formulado a diferentes niveles de abstracción. Al más alto nivel de abstracción, que es el del capital en general, el análisis del capital individual se provee de elementos para la investigación como, por ejemplo, el proceso de trabajo. En efecto, el concepto de capital como valor autoexpansivo es

generado a este nivel de análisis con las implicaciones esperadas para las "metas" que un capital particular "escoge" perseguir.

Las diversas clases de conocimiento se obtienen mediante el descenso hasta los más bajos niveles de abstracción, desde el capital en general hasta la multiplicidad de capitales y la acción del capital sobre el capital (por ejemplo la competencia). La acumulación del valor excedente llega a volverse ahora "problemática" porque la acumulación de un capital particular tiene lugar (sólo puede tener lugar) mediante la aproximación a otros capitales<sup>13</sup>, que están tratando de acercarse y excluirse unos a otros en los mercados, es decir, destruirse unos a otros. Como lo ha podido demostrar Anwar Shaikh, la imagen de la competencia como una guerra no es únicamente alegórica<sup>14</sup>.

En contraste, la teoría tradicional del comportamiento de la firma capitalista ha sido elaborada exclusivamente a un nivel muy alto de abstracción: la firma, considerada aisladamente, se "supone" que "desea" la maximización de la ganancia, y esto lo cumple vía la óptima asignación de los factores. La competencia (otras firmas) ingresa en la escena nuevamente como un "supuesto" y, más aún, únicamente como un mecanismo que asegura la armonía, el beneficio mutuo y el equilibrio. En resumen, más que la destructividad de la guerra, desde el punto de vista tradicional la competencia hace idénticos los capitales: todos los capitales llegan a ser iguales a medida que el débil crece hasta el nivel de los fuertes<sup>15</sup>.

Para nosotros la competencia es un concepto derivado de, y está determinado por, el mismo punto de partida del análisis: la producción del valor excedente y la autoexpansión del capital. La "maximización de la ganancia" no se realiza por una vía tranquila: la de los ajustes marginales del nivel de producción. Ni un "capital" infinitamente divisible y maleable analiza serenamente las oportunidades de ganancia sólo para ser continuamente frustrado por el equilibrio (muy parecido a un líquido que en el extremo de un manómetro automáticamente se ajusta, él mismo, al nivel de líquido que está en el otro extremo).

No hay duda que muchos (pero no todos) los escritores de la "nueva división internacional del trabajo" objetarían la caracterización anterior de su método, señalando que su análisis está motivado por una preocupación auténtica (que no dudamos), cual es la misera paga a los trabajadores en las naciones en desarrollo, etc. Nuestro punto de vista es que las buenas intenciones no absolverán a los teóricos de la "nueva división internacional del trabajo", quienes eventualmente tendrán que aceptar las implicaciones de sus comportamientos esencialmente neoclásicos. ¿De qué otra manera

puede ser llamado su enfoque cuando argumentan que el fenómeno de la industrialización con salarios bajos está mejor explicado en términos de la "teoría de los costos comparativos" y de la abundancia del "factor" trabajo a menor costo en los países en desarrollo?<sup>16</sup>. Igualmente, la herencia neoclásica también se revela, por sí misma, en los esfuerzos por explicar los modelos de inversión con base en los "factores: costos, destreza en el trabajo y transporte"<sup>17</sup>.

Los teóricos de la "nueva división internacional del trabajo" se adormecen en su éxito, y nada de esto es más claro en el momento en el que la teoría se inserta en canales reformistas respetables. Desde entonces, no es el proceso de acumulación de capital el que se considera a sí mismo como responsable de la miseria de los trabajadores en los países en desarrollo sino únicamente un "tipo" particular de acumulación (esto es, la variedad "desarticulada"); la doctrina de la "nueva división internacional del trabajo" es adaptada primorosamente a las interminables discusiones en torno a las reformas de las tarifas (y no-tarifas), a las barreras del comercio, a las transferencias de tecnología, etc.<sup>18</sup>. Las buenas intenciones y la honradez con las que algunos escritores de la "nueva división internacional del trabajo" (como Pedro Vuskovic) proponen sus análisis requieren que, en efecto, los mismos observen que el proceso de inserción ya ha comenzado<sup>19</sup>.

En resumen, no deben quedar dudas de que las firmas capitalistas buscan aumentar sus ganancias y reducir los costos del trabajo (¡no hay nada "nuevo" en la búsqueda del capital de una mano de obra barata!). Sin embargo, no se sigue de esto que debemos aceptar la doctrina de los costos comparativos. Por supuesto, reconocemos que la acumulación de capital conlleva su expansión más allá de los límites nacionales (aunque en formas históricamente diferentes) y produce la internacionalización del capital y la competencia internacional de éste. Una teoría correcta de los determinantes del comportamiento de la inversión internacional de la firma capitalista en la etapa actual de desarrollo del capitalismo debe integrar el concepto de capital individual (en un medio de muchos capitales) con la noción de la autoexpansión del capital durante la etapa de la internacionalización del ciclo del capital productivo. Mejor que la alegada "nueva" industrialización de exportaciones orientadas con salarios bajos, creemos que la forma de internacionalización está mucho mejor representada por proyectos tales como los de Ford Fiesta en España, el complejo petroquímico Irán-Japón en Irán, el proyecto de productos eléctricos GTE en Argelia y los enormes complejos metalúrgicos y petroquímicos de Al Jabail y Yenbú en Arabia Saudita<sup>20</sup>. Estos son apenas proyectos intensivos en trabajo aunque la producción sea vendida en los mercados de todo el mundo.

## 2. La industrialización de los países en desarrollo y las estrategias de las compañías multinacionales

**M**ientras la industrialización real se materializaba por la vía de la sustitución de importaciones en muchas naciones en desarrollo, la izquierda expuso una crítica a esta industrialización mediante la teoría de la dependencia. En la actualidad, con la literatura del desarrollo ortodoxo y la política de impulso a la promoción de exportaciones (reforzada con dosis elevadas de medicina del Fondo Monetario Internacional), la izquierda ha respondido con la teoría de la "nueva división internacional del trabajo". En otras palabras, la izquierda continuamente se ha negado a aceptar que en muchas naciones en desarrollo se ha venido dando una industrialización "autónoma".

Entre otras cosas, sugerimos que esa industrialización capitalista de carácter "autónomo" ha estado operando en gran parte de la periferia. ¿La industrialización es igualmente desigual, brutal y "explotadora"? ¿Por supuesto! ¿Qué otra cosa puede uno esperar del modo de producción que, en su misión histórica, ha hecho surgir la explotación del productor directo? El desengaño será el resultado de la búsqueda de un tipo "mejor" de acumulación de capital. Realmente creemos que las excepciones a ser explicadas en estos momentos de industrialización capitalista son aquéllas que surgieron con base en salarios relativamente "altos" (por ejemplo: Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Africa del Sur).

La fragmentación del Tercer Mundo que comúnmente se observa en grupos de naciones con aspectos socioeconómicos diferentes<sup>21</sup>, así como también con diferentes estructuras de comercio, reflejan la tarea histórica del capital en el desarrollo de las fuerzas de producción, a través de la especialización creciente y la socialización del trabajo. Y así como avanza tal socialización, también avanza la lucha de clases en momentos cruciales diferentes, impulsando las fuerzas del capital hacia nuevas fuentes de trabajo excedente. En otras palabras, más que reforzar las discontinuidades o etapas del proceso de industrialización capitalista de la periferia, centramos la atención en el desenvolvimiento global (unitario), aunque contradictorio y desigual, del proceso de autoexpansión capitalista. No estamos interesados en descubrir etapas "transitorias" para después dejar que se definan a sí mismas.

Durante los años dorados posteriores a la segunda guerra mundial la acumulación intensiva de capital se centró en los países desarrollados y operó con base en las extensas oportunidades para la valorización de las ramas de mercancías para productores y consumidores. En la década de 1960 surgió una crisis: la caída de la tasa de ganancia condujo al estancamiento en la masa de plusvalor creada por los incrementos adicionales de la inversión<sup>22</sup>. Son los esfuerzos por superar esta crisis los que nos permiten situar, a partir de 1965, la participación creciente del comercio internacional dentro de la producción capitalista total, incluyendo la "búsqueda de regiones con salarios más bajos"<sup>23</sup>.

Pero los enclaves resultantes de la producción orientada a la exportación con base en salarios bajos no son autosuficientes:

Al principio, los Estados subcontratistas trataron de solucionar el problema (la oferta de trabajo) con métodos tan "sangrientos" como la esterilización de las mujeres malasias. Pero ahora su meta es aumentar el nivel técnico de sus exportaciones [...]. Si esto se basó en un impulso a la sustitución de importaciones de viejo estilo o en un programa de sustitución de importaciones clásico, el capitalismo nacional ha comenzado a ser, a comienzos del decenio de 1970, una fuerza nada insignificante en un número de "países de novísima industrialización"<sup>24</sup>.

Se ha iniciado un programa de sustitución de importaciones de doble faz, en el cual una de las caras es un "intento por integrar los eslabones tecnológicos más avanzados en la cadena de la rama exportadora más relevante (la maquinaria textil surcoreana); la otra "contempla un intento por integrar las más altas etapas de la producción de bienes de consumo interno"<sup>25</sup>. No es cuestión de usar simplemente las reservas de trabajo del Tercer Mundo como base para la actividad reexportadora.

El gran proyecto Ford de España (1972)<sup>26</sup> es un ejemplo clásico de la ya citada sustitución de importaciones con promoción de exportaciones, al igual que la reciente promoción mexicana para reestructurar su industria automotriz. Se ha vuelto común que los gobiernos receptores permitan inversiones extranjeras a condición de que esto genere comercio exterior; México anunció en septiembre de 1983 que los productores locales de automóviles y los fabricantes de autopartes debían equilibrar su balanza comercial a partir de 1984<sup>27</sup>.

Otros escritores han señalado que las naciones en vía de industrialización endeudadas han enfatizado en la expansión de programas de exportaciones diversificadas como una forma para mantener en su punto sus deudas siempre crecientes<sup>28</sup>. Entonces, ¿es sorprendente que las exportaciones manufacturadas de las naciones en desarrollo hayan sido crecientes? Tal diversificación de exportaciones se ha realizado: el Cuadro 1 indica la participación creciente de las exportaciones totales de manufacturas del Tercer Mundo en las ramas de química y de maquinaria de transporte con respecto a las exportaciones tradicionales (textiles, ropas y electrodomésticos). ¡Realmente estamos viendo cómo las ramas de automóviles y químicos dejan atrás las ramas de metales y calculadoras!<sup>29</sup>.

En el Tercer Mundo la nueva burguesía industrial estatal —un producto del desarrollo de la internacionalización del ciclo del capital dinerario— está decidida a aumentar su participación en la economía mundial: de aquí las llamadas a un "nuevo orden económico internacional" y a las "nuevas

**Cuadro 1 Composición de la exportación de manufacturas de los países de menor desarrollo. 1966, 1973 y 1980**

Clasificación SITC	1966			1973			1980		
	5	7	6+8*	5	7	6+8*	5	7	6+8*
<i>En millones de dólares</i>									
Paises de menor desarrollo	s.d.	s.d.	s.d.	1860.0	4550.0	16580.0	9854.0	27231.0	63181.0
India	19.8	20.5	689.3	58.4	124.9	1377.4	212.6	483.7	3395.7**
Corea del Sur	0.7	9.6	140.8	48.5	395.9	2272.8	755.1	3566.4	11375.9
Taiwan	21.0	39.8	207.2	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
Singapur	38.6	104.6	168.7	160.1	797.5	641.0	1374.8	5105.5	2568.1
Hong Kong	53.8	109.2	1001.2	179.9	713.7	3788.8	673.9	3837.9	13444.7
Brasil	26.8	33.3	64.7	109.7	303.8	803.3	722.4	3392.3	3377.2
México	63.7	21.5	114.5	169.0	463.6	470.2	512.6	648.4	558.7
Argentina	41.4	20.5	36.6	94.5	254.9	386.0	395.3	524.6	936.5

Cuadro 1 (Continuación)

Clasificación SITC	1966			1973			1980		
	5	7	6+8*	5	7	6+8*	5	7	6+8*
<i>En porcentajes totales</i>									
<i>Países de menor desarrollo</i>									
	s.d.	s.d.	s.d.	8.1	19.8	72.1	9.8	27.2	63.0
India	2.7	2.8	94.5	3.7	8.0	88.3	5.2	11.8	83.0**
Corea del Sur	0.5	6.4	93.2	1.8	14.6	83.6	4.8	22.7	72.5
Taiwan	7.8	14.9	77.3	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
Singapur	12.4	33.5	54.1	10.0	49.9	40.1	15.2	56.4	28.4
Hong Kong	4.6	9.4	86.0	3.8	15.2	80.9	3.8	21.4	74.8
Brasil	21.5	26.7	51.8	9.0	25.0	66.0	9.6	45.3	45.1
México	31.4	10.8	57.3	15.3	42.0	42.6	29.8	37.7	32.5
Argentina	42.0	20.8	37.2	12.9	34.7	52.5	21.3	28.3	50.5

\* Excluido SITC 68

\*\* Valores de 1979

Las clasificaciones industriales utilizadas por las Naciones Unidas:

5 = Química

6 = Manufacturas básicas (caucho, madera y papel, textiles, minerales no metálicos y metales manufacturados.

7 = Maquinaria y equipo de transporte

8 = Miscelánea de manufacturas (muebles, ropa, calzado, instrumentos, juguetes, impresos).

Fuente: Naciones Unidas. *Yearbook of International Trade Statistics*. Varios años; *Monthly Bulletin of Statistics*. Agosto de 1976 pp. 37-43, mayo de 1983. pp. XXXVII-XLIII.

formas" asumidas por el capital productivo internacional. Esta actividad de producción internacional no es ya, de ningún modo, del dominio exclusivo de las empresas multinacionales sino el resultado de las burguesías del Tercer Mundo buscando integrarse cada vez más a la economía mundial<sup>30</sup>. Ciertamente, dicha internacionalización del ciclo del capital productivo implica que algunas naciones en desarrollo produzcan un conjunto (internacional) nuevo

de productos y mercancías, pero, ¿no ocurrió que el auge substancial de la inversión extranjera, en el cambio de siglo, también resultó ser de patrones comerciales alterados?

El Estado de los países menos desarrollados se une a la burguesía nacional y a las empresas extranjeras en las actividades de producción reflejando la internacionalización del capital productivo —por ejemplo, en los petroquímicos brasileños o mexicanos, en los complejos metalúrgicos de Arabia Saudita, en el procesamiento de la bauxita jamaicana, etc.— produciendo, a menudo (pero no siempre), para el mercado mundial. Como lo ha sugerido Peter Evans, el desarrollo capitalista en Brasil ha necesitado alguna redefinición acerca de cuál es el significado del desarrollo capitalista; esto es precisamente lo que debe pasar si pretendemos eludir una concepción teleológica de la evolución del capitalismo. El resultado (en Brasil) ha sido la construcción gradual de una estructura creciente de capitalismo de Estado con fuerte interacción entre el Estado y las empresas multinacionales<sup>31</sup>. Esto implica una acumulación continua dirigida por pequeñas minorías y la dominación del proceso de acumulación por el capital. Así, creemos que más que la alegada "nueva" industrialización con salarios bajos orientada a la exportación es la fase actual del imperialismo, la cual refleja una socialización de la producción más elevada.

Naturalmente, no negamos que las empresas multinacionales ajustan su estrategia empresarial a las cambiantes condiciones competitivas. El hecho es que tal ajuste puede comprenderse únicamente a un nivel muy concreto. La mayor competencia en los mercados del mundo para las manufacturas provoca cuestionamientos acerca de si las filiales de las empresas multinacionales continuarán respondiendo a una estrategia global, trazada mediante una fusión de recursos y exhibiendo la misma centralización del control que sus cuarteles generales<sup>32</sup>. Una tendencia a unir los riesgos es incuestionable, aunque no se puede inferir automáticamente que, por consiguiente, el mayor "control" sea ejercido por el gobierno receptor. Un apologista, el más importante, de las empresas multinacionales anota que la adopción de los modelos mundiales para los productos puede aumentar el control centralizado; de la misma manera, la dotación lógica y los sistemas de comunicación permiten a las firmas retener el control sobre las finanzas y la producción<sup>33</sup>.

Las estrategias adoptadas por las empresas multinacionales para enfrentar el creciente conflicto entre los requerimientos de una "adecuada rentabilidad" y los ajustes hechos por exigencias de los gobiernos necesariamente han variado<sup>34</sup>. Algunas empresas se dedican al imperativo

mandato económico y siguen una estrategia empresarial a nivel mundial (o regional) haciendo que las actividades en los diferentes países estén integradas y manejadas centralizadamente. Por supuesto, la meta es aumentar la competitividad internacional de la firma. El proceso de producción se rompe en el espacio geográfico lanzando hacia afuera los componentes y subsistemas mediante plantas diseminadas (a menudo) en los "países recientemente industrializados" por todo el mundo, y haciendo luego el ensamblaje final en aquéllos que demuestren las mayores promesas como mercados. Otras compañías renuncian a los beneficios directos de tal integración y permiten a las subsidiarias ajustarse a las demandas de los gobiernos receptores (justamente como si las filiales fueran compañías nacionales). La revista *Fortune* puntualizó enfáticamente la diferencia entre las dos estrategias que tienen que ver con el grado de coordinación central, concluyendo que "para mantenerse dentro de la competencia, una compañía [...] debe adoptar una estrategia global"<sup>35</sup>.

Por otra parte, algunas firmas tratan de mantener su estrategia empresarial poco clara y oportunamente cosechan los beneficios de la integración económica o la simpatía nacional. Cada decisión acerca del manejo de la estrategia se asume de acuerdo a sus circunstancias particulares mediante "una serie de ajustes limitados que se hacen como respuesta a desarrollos específicos, sin hacer intentos por integrar esos ajustes a una estrategia consistentemente comprehensiva"<sup>36</sup>. Tal coordinación administrativa trastoca la eficiencia interna por la flexibilidad externa, si se compara con una estrategia de integración multinacional<sup>37</sup>.

Se puede generalizar diciendo que tres factores principales influyen sobre cuál tipo de estrategia se acomodará a una empresa multinacional en particular: los tipos de mercado a los que se está sirviendo, la competencia que se encuentre y la tecnología usada por la firma. Así, son los cambios en la apertura de los mercados internacionales, la estructura industrial o la tecnología de una industria, las que anuncian los cambios posibles en la estrategia global de la firma. Finalmente, una estrategia de integración global requiere desembolsos financieros considerables y la voluntad de tolerar un largo período para lograr el reembolso de éstos<sup>38</sup>.

Mientras en las primeras dos décadas de la posguerra circunstancias conyunturales concretas formaron el eje particular del centro de acumulación en la reconstrucción de las economías destruidas por la guerra, con la concomitante sustitución de importaciones en la periferia, hacia el decenio de 1970 se encuentra que circunstancias coyunturales diferentes favorecieron ampliamente la industrialización de la periferia. A nivel

abstracto, el movimiento puede ser aprehendido como el avance de la internacionalización del ciclo del capital dinerario hasta el ciclo del capital productivo. Sin embargo, el momento preciso del cambio debe ser examinado a nivel concreto en las formaciones sociales. En el Diagrama 1, muy esquemático, resumimos nuestro punto de vista sobre los recientes ejes de la acumulación capitalista.

**Diagrama 1 Ejes recientes de la acumulación capitalista**



## II. ¿Se puede sostener empíricamente la hipótesis sobre la "nueva división internacional del trabajo"?

### 1. Las tendencias recientes de la inversión externa de las empresas multinacionales norteamericanas

Presentaremos ahora la demostración, extraída de anteriores investigaciones nuestras, de la tendencia del valor total de la inversión externa de las empresas multinacionales de Estados Unidos, la posición de estas multinacionales en el área del Caribe y los modelos de inversión de las corporaciones más significativas.

Las siguientes son las características más sobresalientes del valor de la inversión directa de Estados Unidos desde finales de la década de 1960; éstas sirven como contexto para una comprensión global de las tendencias específicas de la inversión extranjera en el área del Caribe:

a. Mientras la tasa de crecimiento de la inversión extranjera directa norteamericana ha disminuido significativamente desde mediados del decenio de 1970, los mayores incrementos compensatorios se han registrado en inversión indirecta (cartera) en forma de préstamos de los bancos privados a las entidades públicas de las naciones en desarrollo<sup>39</sup>.

b. En términos relativos la inversión de Estados Unidos en los países desarrollados ha crecido más rápidamente que en los países en desarrollo.

c. Las inversiones directas de Estados Unidos en minería y siderurgia no han crecido tan rápidamente como el total de inversión extranjera directa de este mismo país. No obstante, la participación de la producción de las naciones en desarrollo en la minería del mundo capitalista ha sido creciente. Las empresas estadounidenses han estado particularmente activas en Brasil, Chile y Colombia<sup>40</sup>.

d. Entre 1950 y 1980, las dos mayores características de la inversión directa de Estados Unidos en la rama del petróleo fueron: a) que crecieron a una tasa menor que toda la inversión directa estadounidense y b) que los países

desarrollados fueron los mayores receptores de las nuevas inversiones petroleras<sup>41</sup>.

e. Una explosión verdaderamente significativa en la inversión comercial y financiera norteamericana ha ocurrido, pues firmas en estas ramas siguieron a sus clientes al extranjero e invirtieron en mercados crecientes. Dichas inversiones, relacionadas con las finanzas, han sido particularmente ágiles en América Latina, en el área del Caribe y en Singapur<sup>42</sup>.

f. Se observa un ligero cambio relativo en la inversión en manufacturas en las naciones en desarrollo durante la década de 1970, después de un aumento muy rápido en Europa durante la década anterior. La participación de la inversión extranjera directa de Estados Unidos en manufacturas en las naciones en desarrollo creció del 17.6% al 21% entre 1973 y 1981<sup>43</sup>. Naturalmente, cerca de las cuatro quintas partes del interés en manufacturas durante esos años fue en los países desarrollados, reflejando de manera más significativa la posición inicial allí. La tasa de crecimiento, ocasionalmente creciente, de la inversión directa de Estados Unidos en manufacturas en las naciones en desarrollo no confirma la tesis de la "nueva división internacional trabajo". Más bien, como claramente se demostrará, se explica porque los mercados en algunas naciones en desarrollo estaban creciendo rápidamente y porque los "países de novísima industrialización" comenzaron a promover una industrialización de grandes proporciones.

g. Entre las naciones en desarrollo, América Latina obtuvo la mayor parte de la inversión extranjera norteamericana en manufacturas, con una participación que creció levemente, del 77% hasta el 79%, entre 1973 y 1981. En América Latina, Argentina, Brasil y México aumentaron la participación, del 77% al 79.5%, durante dichos años. Esto nos indica la creciente importancia relativa de ciertos países dentro del panorama general de la manufactura directa de Estados Unidos en el extranjero<sup>44</sup>, lo cual es más bien sorprendente dados los informes de la prensa de negocios acerca del clima relativamente inhóspito reinante allí.

h. Esas inversiones directas en manufacturas han sido orientadas al servicio de los mercados de los países centrales, más claramente en América Latina que en los países de la Comunidad Económica Europea y en Canadá (véase Cuadro 2).

i. Durante el decenio de 1970 un nuevo elemento apareció en las inversiones directas de manufacturas estadounidenses. En una perfecta reubicación de la inversión —anteriormente hacia el sur de Estados Unidos

**Cuadro 2 Destino (por áreas geográficas) de las ventas de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por las empresas multinacionales de Estados Unidos. 1979 (Porcentajes)**

	Ventas locales	Exportaciones a Estados Unidos	Exportaciones a terceros países
Europa Comunidad Económica Europea	69	2	29
Canadá	74	21	5
América Latina	94	2	4
Asia y región del Pacífico	79	8	13

Fuente: Chung, W K. "Sales of Majority-Downed Affiliates of U.S. Companies, 1976". *Survey of Current Business*. Marzo de 1978 p. 35.

(década de 1940), Puerto Rico (decenio de 1950) y la frontera México-norteamericana (década de 1960)– las firmas de los Estados Unidos establecieron plantas orientadas a la exportación en el sudeste de Asia –"los cuatro pequeños dragones" [Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur]– al igual que en otras áreas del mundo seleccionadas por sus bajos salarios (inclusive algunas islas del Caribe).

j. En lo que concierne a la distribución de la inversión directa de Estados Unidos en las ramas manufactureras, se encuentra que en la década de 1970 los inversionistas estadounidenses en manufacturas de las naciones en desarrollo más dinámicas se situaron en las ramas de alimentos y productos afines y en maquinaria (seguidas por la inversión en las industrias químicas en las naciones en desarrollo)<sup>45</sup>.

k. Aún cuando el grueso de las inversiones de Estados Unidos permanecen orientadas al mercado, es cierto que la participación de la producción de las firmas con control extranjero en el total de las exportaciones manufactureras de ciertos países (Brasil, Colombia, México y Argentina) ha sido calculada entre el 25% y el 40%<sup>46</sup>. Es únicamente apariencia que tales exportaciones,

tal como se dan hacia Estados Unidos, sean en su gran mayoría de manufacturas semielaboradas. Desde el punto de vista de la empresa multinacional, tal semiprocesamiento en el extranjero ofrece ciertas ventajas obvias, en particular tasas más altas de explotación (puesto que las diferencias de productividad entre las naciones en desarrollo y las desarrolladas son más pequeñas que las diferencias en los salarios monetarios).

1. A fin de cerrar la discusión de los datos sobre el valor de la inversión, presentaremos algunos resultados parciales de nuestra compilación acerca de las actividades inversionistas de las cien mayores empresas multinacionales estadounidenses. La tabulación final de los resultados aún no está completa, pero el Cuadro 3 y el Cuadro 4 presentan los datos de seis compañías representativas: General Motors, General Electric, Dow Chemical, Procter and Gamble, Goodyear, y R.J. Reynolds. Los datos indican que la gran mayoría de sus inversiones están orientadas al mercado (esto es, son altamente competitivas) —he aquí la actividad orientada a la exportación presente— y está concentrada en materias primas u otras industrias extractivas. Los exponentes de las tesis de la "nueva división internacional del trabajo" podrían señalar que ha habido, ciertamente, una tendencia creciente en las actividades industriales orientadas a la exportación, pero que no fueron de las ramas industriales catalogadas como de salarios bajos.

En resumen: durante el decenio de 1970 ha tenido lugar un leve crecimiento de la importancia relativa de las naciones en desarrollo (especialmente en los países más grandes de América Latina) como receptores de la inversión directa manufacturera estadounidense, pero el mayor volumen de inversión directa norteamericana en manufacturas permanece en los países desarrollados. Tal inversión está más orientada al mercado interno en los países en desarrollo que en los desarrollados.

Simplemente no podemos entender el por qué tan enorme confusión ahora acerca de la inversión directa con salarios bajos y la subcontratación. Una mirada a la historia económica de América Latina seguramente revelaría que la subcontratación ha tenido un largo pasado tanto internacional como internamente (recordemos a Puerto Rico, el acuerdo automotriz Canadá-Estados Unidos, el programa de industrialización de la frontera de Estados Unidos y México, etc.). Incidentalmente el sur de Estados Unidos, anteriormente domicilio de una marginal industria con bajos salarios, es ahora el centro de una dinámica industrialización mientras que la tradicional región industrial del Norte languidece (la desigualdad del desarrollo capitalista prevalece también en el centro y no solamente en la

Cuadro 3 Número de inversiones por año de seis empresas multinacionales de Estados Unidos. 1970 - 1982

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Norte-américa	1	0	0	2	8	1	7	1	1	1	3	4	3
Sur-américa	2	3	4	3	6	3	3	0	2	3	3	1	3
Zona del Caribe*	1	1	1	0	0	0	0	2	0	5	0	1	3
Europa	5	6	2	3	6	3	5	6	4	7	8	6	9
Africa	1	2	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1
Medio Oriente	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1	2
Sureste Asiático	0	7	2	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0
Norte de Asia	0	4	1	0	1	0	2	1	2	1	1	3	5
Australia, Nueva Zelandia y Africa del Sur	2	2	1	0	1	0	5	2	0	1	3	1	1

\* Incluye México.

Fuente: Base de datos sobre las empresas multinacionales de la University of New Hampshire.

periferia). No obstante, mucha literatura reciente enfatiza en la "nueva" importancia de la mano de obra barata. Pero esto difícilmente es nuevo: durante más de una década, observadores diferentes, como el finado Stephen Hymer y la revista *Fortune*, estuvieron de acuerdo en que durante el decenio de 1950 empresas norteamericanas fueron a Europa atraídas por los bajos salarios existentes allí<sup>47</sup>; como señala *Fortune*:

Las compañías se desplazaron al exterior, en gran parte, porque vieron una oportunidad para escapar a la estructura salarial norteamericana... [Yendo] a ultramar, muchas de estas compañías pudieron encontrar un margen de costos favorable, tanto para enfrentar la competitividad externa como también para neutralizar las desventajas de los costos internos<sup>48</sup>.

**Cuadro 4 Inversiones de seis empresas multinacionales de Estados Unidos según el tipo de actividad. 1970 - 1982**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Exportación orientada con salarios bajos	1	1	0	1	1	0	1	1	2	5	0	0	2
Mercado interno	12	20	14	10	20	11	12	12	7	12	17	17	22
Exportación industrial	0	1	1	2	3	0	1	2	1	4	4	1	3
Materias primas o extractivas	1	0	0	0	0	0	7	2	0	1	2	0	0

Nota: Por inversión se entiende cualquier adquisición significativa, expansión o construcción de nuevas condiciones de producción (excluimos las operaciones de distribución, únicamente). En cuanto a las nuevas condiciones que faciliten la producción estos se incluyen por el año de adquisición pero no por el establecimiento inicial de la compañía.

Fuente: Base de datos de University of New Hampshire.

## 2. Las inversiones de las empresas multinacionales aprovechando los bajos salarios: las enseñanzas de la investigación empírica

A continuación analizaremos la incidencia de la inversión extranjera y de las inversiones con salarios bajos, confrontando nuestra concepción de los ejes de la industrialización autónoma en las naciones en desarrollo con el punto de vista propuesto por los portavoces de la supuesta "nueva división internacional del trabajo".

El desarrollo desigual del capitalismo mundial se confirmó en los modelos descritos anteriormente. Más que las inversiones tradicionales en servicios públicos o en economías de plantación, o la posterior sustitución de importaciones de carácter horizontal, parece que las empresas multinacionales están generando servicios o productos industriales sofisticados para el mercado externo e interno. En efecto, en lo que al comportamiento de las inversiones de las multinacionales se refiere, se observa un sinnúmero de diferencias coyunturales, particulares, en el tiempo y en el espacio.

Creemos que los exponentes de la hipótesis de la "nueva división internacional del trabajo" deben ser capaces de sustentar empíricamente su propuesta, tanto con el valor de la inversión como con los datos del comercio internacional. Nuestra revisión de datos sobre el valor de la inversión no apoya el advenimiento de una "nueva división internacional del trabajo". Revisaremos ahora los datos de las ventas de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por multinacionales estadounidenses, para lo cual tenemos disponibles las cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

La evidencia empírica defiende nuestro argumento de que la muy elogiada actividad de exportación de las empresas multinacionales con base en salarios bajos es un fenómeno más bien poco significativo: un simple aditamento al proceso en marcha de industrialización del Tercer Mundo dirigido a sus mercados internos<sup>49</sup>. Así encontramos que:

a. Las tasas de crecimiento del valor de la inversión directa extranjera en manufacturas de Estados Unidos (véase Cuadro 5) y el destino de las ventas de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por las empresas multinacionales\* no garantizan el clamor de una nueva relocalización industrial (véase Cuadro 6). Además, la convergencia sectorial en la distribución de la inversión directa de Estados Unidos en manufacturas entre Europa/Canadá y América Latina ha sido observada por doquier (¿es Europa también parte del mundo que está demarcado por los escritores de la "nueva división internacional del trabajo"?)<sup>50</sup>.

b. La importancia relativa de las exportaciones de manufacturas de las naciones en desarrollo es menor en relación al total de la producción industrial y a la participación de las importaciones de manufacturas de las naciones en desarrollo (las últimas crecieron desde el 6.1% en 1961 hasta el 9.1% en 1979)<sup>51</sup>. En aquellos países que adoptaron la política de promoción de exportaciones, la participación de las exportaciones manufactureras en la

**Cuadro 5 Promedio anual de las tasas de crecimiento de la inversión directa de Estados Unidos en manufacturas por área geográfica para períodos seleccionados de cuatro años\*. 1962 - 1981**

	1962-1966	1966-1970	1970-1974	1974-1978	1978-1981
Canadá	9.7	7.6	10.7	7.0	4.0
Dominios del Sur	15.8	14.0	10.4**	5.7	7.6
Europa (total)	16.5	11.6	14.8	11.0	7.8
Comunidad Económica Europea (nueve países)	15.4	10.6	14.6**	11.0	8.9
Otros países	32.9	19.9	12.8**	11.2	-1.0
América Latina y otros países del Hemisferio Occidental	14.3	11.2	13.5	11.5	10.4
Otras naciones en desarrollo	20.7	14.1	15.4	10.0	12.3

\* Las cifras de la inversión directa fueron tomadas del valor en libros.

\*\* Datos para 1969 - 1973

Fuente U. S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Varios informes

— producción de manufacturas ha sido creciente entre 1960 y 1973, aunque sólo exceda en un 40% en un puñado de países (Hong Kong, Malasia, Singapur y Taiwan)<sup>52</sup>. En las naciones más grandes de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia y México) el promedio ha sido decreciente durante la década de 1970. Además, el destino de tales manufacturas es generalmente opuesto al predicado por los escritores de la "nueva división internacional del trabajo", exceptuando el caso de algunas naciones del sudeste asiático (véase Cuadro 7)<sup>53</sup>.

c. La composición de las mercancías manufacturadas de exportación de los países de menor desarrollo es tal que las empresas multinacionales están muy a la expectativa sobre el menor papel que puedan jugar<sup>54</sup>.

**Cuadro 6 Destino de ventas de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por Estados Unidos. 1957, 1966, 1972, 1974 - 1976 (porcentajes)**

Años	Todos los sectores			Manufacturas		
	Ventas locales	Exportaciones a Estados Unidos	Exportaciones a terceros países	Ventas locales	Exportaciones a Estados Unidos	Exportaciones a terceros países
1957	s.d.	s.d.	s.d.	82.28	4.01	13.71
1966	75.05	6.44	18.50	81.39	5.66	12.96
1972	71.54	6.62	21.83	77.70	6.97	15.33
1974	63.18	7.27	29.55	76.67	6.39	16.94
1975	66.15	6.82	27.03	77.00	5.91	17.09
1976	65.10	6.98	27.92	75.64	6.63	17.73

Fuente: U. S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Noviembre de 1966. p. 9; agosto de 1972. p. 27; marzo de 1978. p. 35

d. Sobre todo, una importancia menos significativa de las importaciones de manufacturas de Estados Unidos por las restricciones especiales del Código de Tarifas norteamericano (806.3 y 807.0)<sup>55</sup>. Aunque la tasa de crecimiento de tales importaciones desde los países de menor desarrollo ha crecido rápidamente, hay quienes aún argumentan que las subcontrataciones internacionales "parecen señalar un cambio significativo en los métodos de penetración de las empresas multinacionales en los países menos desarrollados" admitiendo que la importancia de tales importaciones es baja<sup>56</sup>.

**Cuadro 7 Destino de las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados más representativos. 1963, 1976, 1980 (Porcentaje de las exportaciones totales)**

País	A países desarrollados			A países subdesarrollados		
	1963	1976	1980	1963	1976	1980
India	56	49	58***	35	27	23***
Pakistán	49	45*	52	48	26*	31
Tailandia	41	67	56	59	29	39
Filipinas	92	84	75	8	14	24
Colombia	45	51	37	55	48	62
Malasia	11**	36	66	89**	54	32
Corea del Sur	83**	78	64	17	15	27
México	69	75	82	31	23	17
Taiwan	s.d.	30**	s.d.	s.d.	52**	s.d.
Argentina	52	32	42	46	64	53
Hong Kong	71	83	64	28	13	32
Singapur	5	50	47	95	44	47
Brasil	59	55	42	40	42	55
Guatemala	46**	9	6	54**	91	94***
El Salvador	1	27	5	99	73	95
Honduras	3	25	29	97	75	71
Costa Rica	78**	17	15	22**	82	85
Nicaragua	55**	15	5	45**	85	95
Panamá	24**	81	11	76**	19	88

Las manufacturas se consideran desde SITC 5 hasta 9 sin SITC 68

\* Datos de 1977

\*\* Datos de 1962

\*\*\* Datos de 1979

Fuente World Bank. *World Development Report*. Varios informes. U.S. International Trade Commission. *Import Trends in TSUS Items 806. 3 and 807.0*. Varios informes.

e. La menor importancia (en los países desarrollados) de esas ramas propensas a "escapar" digamos que son las confecciones y las ramas electrónicas.<sup>57</sup>

f. Finalmente, en un trabajo reciente explicamos el papel dinámico de las empresas multinacionales occidentales en las ventas y exportaciones de tecnología avanzada a las naciones socialistas, quienes pagan algunas veces con artículos producidos por el mismo proyecto.<sup>58</sup>

### **3. El papel de las empresas multinacionales en el comercio exterior de los países del Tercer Mundo: las presunciones y las evidencias**

No negamos que el Tercer Mundo ha llegado a ser un demandante significativo del mercado mundial de manufacturas<sup>59</sup>. La participación creciente de las manufacturas en las exportaciones totales de las naciones en desarrollo es particularmente activa en el caso de los países semi-industrializados, explicable, en parte, por el estímulo a la promoción de exportaciones adoptado por tales naciones después de la década de 1960<sup>60</sup>. Los datos de las Naciones Unidas indican que las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo (definidos como SITC 5 hasta SITC 68) crecieron a una tasa anual del 23.9% entre 1971 y 1981 (26.9% entre 1966 y 1976)<sup>61</sup>. Un aspecto sobresaliente de este fenómeno es la elevada concentración de tales exportaciones desde unos pocos países —algunas naciones del sudeste de Asia, India y los tres grandes países latinoamericanos— quienes cuentan con una participación creciente en el total de las exportaciones manufactureras del Tercer Mundo<sup>62</sup>.

El alcance de las empresas multinacionales en esta tendencia creciente, resultado de sus pasadas inversiones masivas en la industria, aún se está debatiendo. Nayyar<sup>63</sup> ha escrito el más completo informe en esta materia, concluyendo que:

a. Las empresas multinacionales en América Latina juegan un papel más importante en el total de las exportaciones de los países receptores que las de Asia. Las empresas multinacionales han sido muy hábiles para aprovechar las ventajas de los mercados regionales para sus actividades exportadoras; éstas se reflejan en la mayor importancia relativa de las exportaciones de las filiales extranjeras hacia terceros países que hacia Estados Unidos (véase Cuadro 6)<sup>64</sup>. Comparando las firmas nacionales bajo control extranjero en

América Latina con las empresas de capital nacional, Willmore descubrió que las firmas extranjeras exportan más hacia los vecinos regionales, especialmente hacia los países del Mercado Común Centroamericano<sup>65</sup>.

Aunque es cierto que la participación de las importaciones totales de mercancías de los países de menor desarrollo explican que el origen de las filiales extranjeras en éstos ha sido creciente y elevado (32% en promedio para 1966-1975), es igualmente cierto que la participación de las mismas en las exportaciones de manufacturas de los países en vía de desarrollo ha sido baja y decreciente entre 1966 y 1976<sup>66</sup>. Helleiner señala que esto se explica por las políticas "desligadas" conscientemente de muchas naciones en desarrollo, que conllevan a que el fenómeno de las exportaciones a Estados Unidos sea de firmas que no son de propiedad de éstos, rebajando, por lo tanto, la proporción mesurada de las importaciones demandadas por las filiales norteamericanas<sup>67</sup>.

b. La mayoría de las exportaciones de manufacturas de las filiales extranjeras de los países del Tercer Mundo se originan en América Latina. La participación de los productos de las filiales norteamericanas en el total de las exportaciones de América Latina culminó en 1967 y desde entonces han disminuído continuamente, al contrario de la creencia popular (véase Cuadro 8). Nayyar sugiere que esta tendencia podría atribuírse a las crecientes actividades de exportación de las firmas nacionales en América Latina y/o a la nueva llegada de empresas multinacionales no controladas por capital norteamericano<sup>68</sup>. Lo primero bien podría ser el caso, puesto que el crecimiento de la industrialización a débito y las fortunas crecientes de las burguesías internas está acompañado por un papel relativamente decreciente de las empresas multinacionales<sup>69</sup>. El número de productores de bienes intermedios e industriales estandarizados ha crecido rápidamente. Muchas de las empresas que llegan buscan el desarrollo de una ganancia externa estable, tanto en las naciones capitalistas como en las socialistas. En el Medio Oriente y en América Latina han surgido grandes firmas -fundamentalmente controladas por los gobiernos- en química, petroquímica, fertilizantes y metales no ferrosos; estas compañías están cultivando extensamente los mercados externos. El éxito de lo que acabamos de mencionar se observa en el crecimiento acelerado de las exportaciones no petroleras de las naciones en desarrollo. La participación de estas naciones en el total de las exportaciones de manufacturas no petroleras mundiales creció desde el 6% en 1960 hasta el 10% en 1976<sup>70</sup>. En los productos manufacturados con barreras internacionales de mercado bajas, las firmas nacionales están demostrando que son exportadoras exitosas (por ejemplo, textiles, ciertos renglones de vestidos, zapatos y productos de cuero).

**Cuadro 8 Participación por áreas geográficas de las exportaciones de manufacturas de las naciones en desarrollo contabilizadas por las filiales de Estados Unidos. 1966 - 1976**

Año	América Latina	Africa	Oriente Medio	Otros países de Africa y el Pacífico	Total
1966	52.6	0.3	1.4	7.3	11.8
1967	56.3	3.1	1.3	8.0	12.8
1968	45.5	6.8	1.0	8.5	12.1
1969	39.5	7.1	1.1	6.7	10.1
1970	26.5	7.5	1.0	9.1	11.8
1971	27.9	7.4	1.1	6.2	10.2
1972	25.7	8.7	2.3	5.0	9.1
1973	21.9	6.8	2.5	5.5	8.6
1974	23.3	7.2	2.4	5.8	9.0
1975	23.0	7.3	3.0	5.0	8.5
1976	23.4	7.7	4.0	3.9	7.4

*Fuente* Para 1966 - 1973: Nayyar, D. (1978). "International Relocation of Production and Industrialization in LDCs. p. 63. Para 1984 - 1976 *Survey of Current Business*. Febrero de 1977 p. 36; Nayyar, D. *Op. cit.* p. 82; Naciones Unidas. *Monthly Bulletin of Statics*. Mayo de 1979. pp XLIV-LII.

Además de la evidencia presentada por Nayyar, encontramos que mientras el valor absoluto de las exportaciones de las filiales extranjeras de las empresas multinacionales de Estados Unidos localizadas en las naciones en desarrollo crecieron rápidamente entre 1966 y 1976 (a una tasa anual de 18.3%), también es cierto que en el mismo periodo el total de las exportaciones de manufacturas de las naciones en desarrollo creció a una

tasa anual muy superior al 23.4%<sup>71</sup>. Por lo anterior, podemos concluir con toda seguridad que la participación de las exportaciones manufacturadas de empresas multinacionales de las naciones en desarrollo no ha sido creciente. Es necesario hacer una advertencia aquí: los datos que hemos empleado incluyen solamente las filiales extranjeras de propiedad norteamericana en su mayoría, aunque podría ser que las compañías de capital mixto en las cuales esta propiedad es minoritaria estén en ascenso y tengan orientaciones comerciales diferentes<sup>72</sup>.

Helleiner ha señalado el alcance del comercio intra-firmas en el total de las importaciones y exportaciones estadounidenses. La participación de las importaciones originadas en las filiales extranjeras ascendió desde el 25% hasta el 32%, entre 1966 y 1975, principalmente como resultado de las crecientes importaciones desde Canadá y de "otras [naciones] de Asia y Africa"<sup>73</sup>; lo último se debe principalmente a las importaciones de petróleo. Cuando se excluyen tales importaciones de petróleo, el panorama cambia significativamente. Como se muestra en el Cuadro 9, la participación en el total de las importaciones no petroleras de Estados Unidos, generadas por las filiales estadounidenses instaladas en países de menor desarrollo, ha disminuido del 21.5% en 1966 al 12.1% en 1976. Es obvio que los orígenes del financiamiento internacional norteamericano de dichas empresas no es aún un fenómeno generalizado. Esto no significa que la magnitud relativa y absoluta de las importaciones de Estados Unidos, bajo las previsiones del Código de Tarifas Especiales de Estados Unidos, no ha crecido tan rápidamente. La participación de las importaciones mencionadas anteriormente en el total de importaciones no petroleras fue del 1.1% en 1966 y del 15.5% en 1980<sup>74</sup>. O dicho de otra manera, las importaciones de las intrafirmas no han crecido tan rápidamente como lo han hecho las importaciones de extranjeros no afiliados que se encuentran bajo las previsiones del Código Especial de Tarifas.

Ya se ha señalado que el resultado de la actividad exportadora de las filiales extranjeras es altamente significativo (particularmente en América Latina) cuando se le compara con el de las firmas nacionales<sup>75</sup>. Una duda muy legítima puede abrigarse acerca de la creencia común de que Estados Unidos, con sus empresas multinacionales, hacen una contribución por encima del promedio al desarrollo de las exportaciones del Tercer Mundo.

Mientras es cierto que la baja participación de las ventas de las filiales extranjeras por fuera de los mercados internos es generalmente creciente, "esta no ha sido creciente en América Latina y "otros países de Asia y el Pacífico" –lo cual deberá ser una confusión estadística para los teóricos de la

**Cuadro 9 Participación de las importaciones no petroleras de Estados Unidos de los países de menor desarrollo relacionados por las filiales extranjeras controladas por las matrices de Estados Unidos. 1966 - 1977**  
(millones de dólares)

Año	Importaciones de Estados Unidos de los países de menor desarrollo	Importaciones petroleras de Estados Unidos de los países de menor desarrollo	Importaciones no petroleras de Estados Unidos de los países de menor desarrollo (1)	Exportaciones no petroleras de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por las matrices de Estados Unidos a los países de menor desarrollo (2)	(2)/(1) (porcentaje)
1966	7390	1750	5640	1214	21.52
1967	7460	1720	5740	1318	22.96
1968	8520	1810	6710	1279	19.06
1969	9230	2010	7220	1409	19.51
1970	9550	2100	7450	1252	16.80
1971	10590	3240	7350	1263	17.18
1972	14800	4180	10620	1433	13.49
1973	20747	7890	12857	2120	16.48
1974	38801	20944	7857	2717	15.21
1975	37732	21826	15906	2298	14.44
1976	49229	27087	22142	2676	12.09
1977	62780	36911	25869	s.d.	s.d.

Fuente: United Nations. *Monthly Bulletin of Statistics*. U. S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Varios números.

"nueva división internacional del trabajo". La tendencia a cubrir el mercado interno es más grande en América Latina y la participación del valor de los

productos exportados a Estados Unidos ha oscilado alrededor de un mísero 1% a 3%. La desagregación adicional de los datos latinoamericanos por ramas demuestra que la participación en la producción exportada en el caso del transporte y las ramas de mercancías eléctricas se ha incrementado, mientras que en alimentos procesados ha disminuido. Esperamos que este crecimiento relativo (aunque en términos absolutos es bajo) de la participación en las ramas de productos eléctricos y de transporte en América Latina resulte de los activos esfuerzos en la promoción de exportaciones establecidos por los gobiernos en la fase posterior a la sustitución de importaciones. No menor ha sido la respuesta de las empresas multinacionales norteamericanas, las cuales han sido impulsadas a seguir una estrategia de especialización geográfica (regional), reflejada en el comercio intrafirmas (particularmente en los nueve países de la Comunidad Económica Europea) y para el total de manufacturas en todas las ramas<sup>76</sup>.

En el Cuadro 10 presentamos pruebas de la orientación externa de la inversión directa en manufacturas de Estados Unidos. Si bien los datos no son tan buenos como se hubiera deseado, tomamos el promedio de las ventas de exportación de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por empresas multinacionales según el reporte del valor en libros de la inversión en manufacturas de Estados Unidos para los años 1965 y 1976. En otras palabras, la cifra mide el valor del dólar exportado por el valor dólar en libros. Hemos encontrado que la inversión de Estados Unidos en Europa y Canadá está más orientada a la exportación, mientras en América Latina es menor esta tendencia. Sospechamos que la diferencia tiene precisamente que ver con que las filiales de los Estados Unidos tienen la ya enunciada forma de exportar a los mercados regionales mientras que las filiales de América Latina son orientadas hacia el mercado interno. También se observa el crecimiento de la orientación exportadora de las inversiones directas en manufacturas norteamericanas en el Medio Oriente.

Por último, una desagregación sectorial del destino de las ventas de las filiales extranjeras de capital estadounidense revela un gran crecimiento: a) en las ramas de química, papel y maquinaria no eléctrica de los países desarrollados, y b) en las ramas de equipos de transporte, químicos y maquinaria no eléctrica de los países en desarrollo<sup>77</sup>. Estas no son las ramas tradicionalmente asociadas con la industrialización con trabajo remunerado con salarios bajos.

Concluiremos nuestra presentación empírica con un examen de lo que sucede en el área del Caribe, pues ésta pertenece a nuestra tesis: la crítica a la hipótesis de una "nueva división internacional del trabajo". La

**Cuadro 10 Orientación externa (por áreas geográficas) de la inversión directa de Estados Unidos, en manufacturas, según el promedio de ventas de exportación de las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por empresas multinacionales, según el valor en libros. 1965 - 1976\*.**  
(valor en libros en centavos de dólar de Estados Unidos)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Ca- nadá	35.8	35.8	43.2	51.1	58.4	53.4	64.0	63.3	70.7	75.3	74.0	81.7
Eu- ropa	58.1	63.0	60.3	62.8	69.3	77.1	79.2	89.3	99.0	112.0	112.0	119.0
Amé- rica Lati- na*	14.1	12.0	13.0	11.1	10.2	10.8	12.0	12.9	15.4	18.8	17.0	18.1
Afri- ca**	s.d.	3.2	31.8	75.7	81.3	68.0	55.3	69.4	62.2	77.6	57.2	49.0
Medio Orien- te	s.d.	13.7	11.9	9.5	10.0	9.4	13.0	18.3	28.4	42.3	47.6	54.0
Otros de Asia y el Pací- fico**	s.d.	50.6	55.4	64.2	52.9	65.0	48.2	65.6	77.8	87.4	68.9	71.1

\* Incluye el Hemisferio Occidental

\*\* Excluye a Sur Africa

\*\*\* Excluye a Japón, Australia, Nueva Zelandia y Surafrica.

Fuente U. S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Octubre de 1970, agosto de 1975, mayo de 1976, febrero de 1977, marzo de 1978 y febrero de 1981.

distribución sectorial de la inversión directa de Estados Unidos en el área del Caribe se presenta en el Cuadro 11. Un recuento detallado de los negocios estadounidenses en América Central y en el área del Caribe ha sido presentado frecuentemente y no será reproducida aquí sino en el siguiente resumen:

Cuadro 11 Inversión directa de Estados Unidos en cinco países de América Central, Panamá y otras del hemisferio occidental (excluye Bermudas). 1963 - 1982

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
	<i>En millones de dólares</i>									
Total	4580	4835	5386	5547	s.d.	7179*	11171*	13365*	17051*	23141*
Minería y fundición	510	423	489	461	460	425	256	350	400	s.d.
Petróleo	981	s.d.	1389	1201	1402	s.d.	1502	2104	2405	2435
Manufacturas	571	644	s.d.	741	766	s.d.	935	1109	1232	1256
Comercio	497	621	732	701	913	997	s.d.	s.d.	1224	s.d.
Finanzas y seguros	s.d.	936	1168	1579	s.d.	2512**	5609**	7831**	10894**	16917**
	<i>En por ciento anuales</i>									
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Minería y fundición	11.1	8.7	9.1	8.3	s.d.	5.9	2.3	2.6	2.4	s.d.
Petróleo	21.4	s.d.	25.8	21.7	s.d.	s.d.	13.4	15.7	14.1	10.5
Manufacturas	12.5	13.3	s.d.	13.4	s.d.	s.d.	8.4	8.3	7.2	5.4
Comercio	10.9	12.8	13.6	12.6	s.d.	13.9	s.d.	s.d.	7.2	s.d.
Finanzas y seguros	s.d.	19.4	21.7	28.5	s.d.	35.0	50.2	58.6	63.4	73.1

Notas Los datos para 1977 y los posteriores se ajustaron según los valores negativos en finanzas, seguros y la rama bancaria.

\* Equivalentes a Centro América más otros del Hemisferio Occidental menos Bermudas más ajuste global.

\*\* Equivalentes (total bancos, finanzas y seguros en América central y otros del hemisferio occidental) menos finanzas y seguros en México y Bermudas, más ajuste global.

Fuente: U.S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Varios números.

En agricultura, manufactura, minería, turismo y valores comerciales, US\$6 200 millones en inversiones productivas, y otros US\$16 900 millones están vinculados con las operaciones financieras y bancarias [...]. Esto constituye cerca del 9% de las inversiones totales de Estados Unidos en el exterior [...], [las cuales] colocan el área del Caribe en segundo lugar de importancia económica para Estados Unidos, superada sólo por el resto de América Latina<sup>78</sup>.

Sobre todo, se puede decir que durante la década de 1970 el área del Caribe y América Central contaron con una participación constante de la inversión mundial extranjera directa de Estados Unidos, específicamente cerca del 4%. En los últimos tres años se ha dado un crecimiento muy rápido en este promedio, debido principalmente a las crecientes inversiones en la banca y las finanzas en la propia área del Caribe (véase Cuadro 12). Esto refleja una continuidad de los grandes desarrollos de la región después de la segunda guerra mundial, conllevando la reestructuración de viejas economías con plantaciones de caña de azúcar por sistemas basados en el turismo, el procesamiento de petróleo, la minería y las finanzas<sup>79</sup>. Gran parte de la inversión en bancos y finanzas en un país como Bahamas consiste en préstamos a las filiales financieras y bancarias de empresas multinacionales que están esencialmente realizando transacciones contables internas para evitar las regulaciones y/o los impuestos.

Desde la formación del Mercado Común Centroamericano hasta 1969, cerca del 60% del crecimiento del total de la inversión extranjera en las cinco repúblicas se dirigió al sector manufacturero. En consecuencia, hacia 1969 casi una tercera parte de la inversión total era en manufacturas, comparativamente con el 4% en 1959. Estados Unidos da cuenta de una proporción grande, pero decreciente, de la inversión directa extranjera en la región (90% del valor nominal en 1950 y el 80% en 1969)<sup>80</sup>.

Se esperaría encontrar en América Latina una creciente participación relativa en la inversión total directa de Estados Unidos en manufacturas dado el lento crecimiento de la nueva minería, la siderurgia y las inversiones en petróleo en la región. Los datos de las inversiones de Estados Unidos indican que la importancia relativa de las manufacturas en América Central creció del 23.7% en 1973 al 54.2% en 1983<sup>81</sup>. Si se hace la desagregación de la industria manufacturera por ramas se encuentra que las de mayor crecimiento entre 1973 y 1983 han sido: la química, las "otras manufacturas" (presumiblemente las textiles y sectores relacionados), los productos alimenticios y, en menor grado, la electrónica (véase Cuadro 13). Solamente

**Cuadro 12 Inversión directa de Estados Unidos en el Caribe y en América Central respecto a la inversión mundial\*. 1973 – 1982**  
(En millones de dólares)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Panamá	1549	1604	1907	1957	2249	2394	2874	3171	3784	4404
Cinco países centroamericanos	578	683	704	677	740	793	848	1037	1046	813
Bahamas	632	766	763	1059	1229	1790	2254	2712	3015	3393
Jamaica	618	609	654	577	556	s.d.	7146	6443	9207	14529
Otros del Hemisferio Occidental**	1202	1269	1357	1277	s.d.	s.d.				
Subtotal (1)	4579	4931	5385	5547	s.d.	s.d.	13122	13363	17052	23139
Inversión mundial de Estados Unidos (2)	103675	118819	124212	137244	149848	167804	191612	233384	240182	248601
(1)/(2) (porcentaje)	4.42	4.15	4.34	4.04	s.d.	s.d.	6.80	5.70	7.10	9.30

\* Los datos para 1979 – 1981 han sido ajustados de acuerdo con los ingresos negativos reportados por el Department of Commerce.

\*\* Excluida Bermudas.

Fuente: U.S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Varios números.

las tres ramas anteriores contabilizaron entre 1973 y 1983 el 85% de los crecientes intereses manufactureros de Estados Unidos en la región. Un estudio reciente sobre las empresas multinacionales en los países del Caribe indica que en Jamaica y Trinidad Tobago la actividad manufacturera fue orientada principalmente hacia el mercado interno, mientras en Haití y República Dominicana tales inversiones de las empresas multinacionales fueron dirigidas, frecuentemente, a las manufacturas orientadas a la exportación usando trabajo nativo con bajo costo, en ramas tales como los textiles y el vestuario<sup>82</sup>.

**Cuadro 13 Inversión directa de Estados Unidos en manufacturas en América Central, por ramas. 1973 - 1982**  
(En millones de dólares)

	1973	1975	1977	1978	1979*	1979*	1980	1981	1982	1983
Total	137	199	253	285	304	360	417	421	409	440
Productos alimenticios	61	70	87	90	99	s.d.	s.d.	129	143	156
Química	28	60	80	92	s.d.	116	129	116	102	109
Metales	9	s.d.	s.d.	17	19	s.d.	s.d.	23	22	s.d.
Maquinaria	8	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	30	34	37	29	32
Equipos de transporte	0	2	2	-1	-1	4	4	1	1	1
Otros	29	39	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.	114	112	s.d.

\* Aparecen dos cifras para 1979 debido a un cambio en los métodos de reporte estadístico del Department of Commerce. Las segundas cifras de 1979 reflejan una nueva metodología contable.

Fuente U.S. Department of Commerce. *Survey of Current Business*. Varios números.

Mientras las fuerzas competitivas continúen presionando a las empresas multinacionales de Estados Unidos, parece ser que los objetivos preferidos

para el desarrollo del comercio de Norteamérica en el área del Caribe y América Central serán cuádruples (en orden de importancia decreciente): a) como refugio para las operaciones con mano de obra barata (industria liviana), b) como fuente continua de materias primas (bauxita, azúcar), c) como base de operaciones bancarias en el exterior y d) como área de profundización en la sustitución de importaciones.

La década de 1970 presentó una verdadera explosión de países que buscaban atraer operaciones de ensamblaje de las empresas multinacionales. Un cálculo reciente encontró más de setenta naciones ofreciendo los llamados "incentivos de inversión"<sup>83</sup>. Como resultado de esto, las gigantescas empresas multinacionales establecidas racionalizaron sus sistemas mundiales de producción situándose en áreas tales como el sudeste asiático, Portugal o a lo largo de la frontera mexicana con Estados Unidos; y parece que firmas de Estados Unidos muy pequeñas, pero muy grandes internamente en dichas regiones, están buscando salir de las áreas con salarios bajos de América Central y del Caribe. Naturalmente, surgen las excepciones: Texas Instruments en El Salvador y Motorola en Costa Rica. La atracción básica está muy bien resumida por el director ejecutivo de una pequeña firma de partes de computador de Estados Unidos, quien justamente había montado una operación de ensamblaje en St. Kitts en 1980: "trabajan más minutos por hora", con una productividad del trabajo mayor en un 10% que en Estados Unidos y una décima parte del costo de los salarios<sup>84</sup>. En otras palabras, la atracción es el potencial de fuerza de trabajo para extraer grandes cantidades de plusvalor absoluto.

La lista de los tipos de operaciones realizadas por firmas de Estados Unidos en la región es un indicativo de su naturaleza: ensamblando productos electrónicos, produciendo cajas de papel, rellenando juguetes, haciendo caretas de cuero para perros y guantes de lujo, cosiendo bolas de beisbol (Haití genera el 80% de la producción mundial) o produciendo ropa interior femenina. Es característico que la casa matriz transfiera parte de una operación a un lugar fuera de su país, como el área del Caribe, mientras continúa con otras operaciones en su propio territorio.

Es verdaderamente inverosímil que el modelo de Singapur vaya a desarrollarse profundamente en el área del Caribe porque<sup>85</sup>:

- a. El área es de arranque tardío en la actividad con bajos salarios.
- b. Habrá poca ayuda de Estados Unidos para tales proyectos y no será comparable a los niveles concedidos a Puerto Rico.

- c. Los sindicatos de trabajadores nacionales son más militantes.
- d. No hay un grupo empresarial dinámico como si existe en varias naciones asiáticas.
- e. Las fuertes presiones proteccionistas existentes en las naciones capitalistas desarrolladas.

El número, variedad e inestabilidad de tales operaciones con salarios bajos crecerá sustancialmente, pero dada su baja capitalización, continuará contando con una participación muy reducida del total de la inversión extranjera de Estados Unidos. Tal inversión continuará teniendo como meta los grandes mercados internos por las razones discutidas a lo largo de este trabajo.

## Notas

- 1 Amin, S. "The Third World Today and the International Division of Labor". *AMPO: Japón-Asia Quarterly Review*. Vol. XI, No. 1. 1979; Vuskovic, P. "Latin American and the Changing World Economy". *NACLA Report on the Americas*. Vol. XIV, No. 1. Enero-febrero de 1980; Helleiner, G. *A World Divided*. Londres, Cambridge University Press, 1976; Leontiades, J. "International Sourcing in the LDCs". *Columbia Journal of World Business*. Vol. VI, No. 6. Noviembre-Diciembre de 1971.
- 2 Leontiades, J. *Op. cit.* p. 19.
- 3 Vuskovic, P. *Op. cit.* pp. 5-6.
- 4 Anwar Shaikh desde hace tiempo está planteando esta idea en relación con la teoría de la crisis económica. Como se recuerda, la hipótesis de la "nueva división internacional del trabajo" plantea implícitamente algunas críticas moderadas a las fuerzas smithianas en la teoría que hace referencia a la "Internationalización of Babbage"; véase sobre este punto: Jacobson, D. Wickham, A. y Wickham, J. "Review Article". *Capital and Class*. No. 7. 1979. Los autores de este trabajo también han escrito una crítica amplia en su "Theorizing the Inconsequential. A Critic of The New International Division of Labor Thesis". Artículo presentado en Chilpancingo (México) en marzo de 1980. Recientemente, la teoría de la "nueva división internacional del trabajo" ha sido objeto de crítica en: Jenkins, R. "Division Over the International Division of Labour". *Capital and Class*. No. 22. 1984.
- 5 Herold, M. "Worldwide Investment and Disinvestment by U.S. Multinationals: Implications for the Caribbean and Central America". Ponencia presentada en el Segundo Seminario Regional PACCA, realizado en Managua (Nicaragua). Febrero de 1983; Herold, M. y Koslov, N. "Autos and Chemicals versus Bras and Calculators: U.S. Multinationals in the Third World". Ponencia presentada en la Conferencia PACCA realizada en Washington, D.C. Octubre de 1983.

- 6 Véase el magnífico artículo de Gabriel Palma, en el cual esboza la similitud de las flaquezas metodológicas de los economistas populistas rusos del siglo XIX y las de los economistas dependentistas actuales. Véase: Palma, G. "Dependency: A Formal Theory of Underdevelopment or a Methodology for the Analysis of Concrete Situations or Underdevelopment?". *World Development*. Vol. VI, Nos. 7-8. Julio-agosto de 1978.
- 7 Palma, G. *Op. cit.* p. 1904.
- 8 Vuskovic, P. *Op. cit.* p. 6.
- 9 Enjuiciar a las empresas multinacionales es, de hecho, únicamente confundir el fenómeno con la causa. Tal confusión es muy clara en Clairmonte, F. y Cavanagh, J. "Transnational Corporations and the Struggle for the Global Market". *Journal of Contemporary Asia*. Vol. 13, No. 4. 1983.
- 10 Véase por ejemplo: Annerstadt, J. y Gustavsson, R. *Towards a New International Economic Division of Labour?*. Ruc Boghandel and Vorlag (Dinamarca), 1975. p. 11.
- 11 Cueva, A. "A Summary of 'Problems and Perspectives of Dependency Theory'". *Latin American Perspectives*. Vol. 2/III, No. 4. Fall, 1976. p. 13.
- 12 Frobel, F.; Heinrichs, J.; Kreye, O. "The World Market for Labor and the World Market for Industrial Sites". *Journal of Economic Issues*. Vol. XVIII, No. 4. Diciembre de 1978. pp. 856-858.
- 13 La proximidad no se entiende únicamente en términos espaciales sino desde el punto de vista de la interacción entre los capitales y el manejo de los mercados.
- 14 Shaikh, A. "Neo-Ricardian Economics". *Review of Radical Political Economics*. Vol. 14, No. 2. Summer, 1982.
- 15 Shaik, A. *Op. cit.* pp. 76-78.
- 16 Vuskovic, P. *Op. cit.* p.
- 17 Cavanagh, J. y Hackel, J. "Contracting Poverty". *Economic and Political Weekly*. Vol. XVIII, No. 31. Julio 30 de 1983. p. 1347.
- 18 Koslov, N. "The North-South Dialogue". University of New Hampshire. Febrero de 1979. Mec. Inédito.
- 19 Vuskovic, P. *Op. cit.* p. 14.
- 20 Si el grado de apropiación de las ganancias promedio arriba mencionado –la búsqueda constante del inversionista extranjero– es mucho mayor en industrias que producen productos complejos de maneras complejas, es en estas que se podría esperar el mayor volumen de inversión extranjera y difícilmente en las industrias ensambladoras con salarios bajos y/o con trabajo intensivo. Véase el excelente trabajo de Magge, S. "Multinational Corporations, the Industry Cycle and Development". *Journal of World Trade Law*. Vol. XI, No. 4. Julio-agosto de 1977.
- 21 Lipietz, A. "Towardes Global Fordism?". *New Left Review*. No. 132. Marzo-abril de 1982.; Caporaso, J. "Industrialization in the Semiperiphery: The Evolving Global Division of Labor". *International Studies Quarterly*. Vol. 25, No. 3. Septiembre de 1981.
- 22 Shaikh, A. "The Current World Economic Crisis: Causes and Implications". Ponencia presentada en el encuentro anual ASSA, New York, diciembre de 1982.; Lipietz, A. *Op. cit.* p. 36.

- 23 Lipietz, A. *Op. cit.* p. 37.
- 24 Lipietz, A. *Op. cit.* p. 44.
- 25 *Loc cit.*
- 26 Vellas, F. "Ford Fiesta Spain: A case Study of International Investment and Trade". *Journal of World Trade Law*. Vol. 13, No. 6. Noviembre-Diciembre de 1979.
- 27 "Mexico Set to Revamp Troubled Auto Industry". *New York Times*. Septiembre 15 de 1983. p.1.
- 28 Frieden, J. "Third World Indebted Industrialization: International Finance and State Capitalism in Mexico, Brasil, Algeria, and South Korea". *International Organization*. Vol. 35, No. 3. Summer, 1981. Aunque en muchos aspectos apologista del capitalismo (siguiendo la línea de un menchevique tardío), Bill Warren fue el primero en plantear esos aspectos cruciales respecto a la industrialización del Tercer Mundo. Véase: "Imperialism and Capitalism Industrialization". *New Left Review*. No. 81. Septiembre-octubre de 1973. p. 24. [Edición en español: "Imperialismo e industrialización capitalista". En: Warren Bill et al. *Industrialización y Tercer Mundo*. Barcelona, Anagrama, 1976].
- 29 Véase *The New York Times* de enero 5 de 1985 llamando significativamente la atención a Estados Unidos y a otras naciones occidentales sobre los peligros de erigir barreras proteccionistas al acero sudcoreano y a los televisores a color.
- 30 Clawson, P. "The Internationalization of Capital and Capital Accumulation in Iran and Iraq". *The Insurgent Sociologist*. Vol. 7, No. 2. Spring, 1977. p. 70.
- 31 Evans, P. *Dependent Development, The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princenton, Princenton University Press, 1979.
- 32 Sobre este punto véase: Herold, M. (1983). *Op. cit.* Parte C.
- 33 Vernon, R. "Sovereignty at Bay: Ten Years Later". *International Organization*. Vol. 35, No. 3. Summer, 1981. p. 524.
- 34 Doz, M. "Strategic Management in Multinational Corporations". *The Sloan Management Review*. Winter, 1980. pp. 27-46.
- 35 Kiehel III, W. "Playing the Global Game". *Fortune*. Noviembre 16 de 1981. p. 111.
- 36 Doz, M. *Op. cit.* p. 29.
- 37 Doz, M. *Op. cit.* p. 30.
- 38 Kiehel III, W. *Op. cit.* p. 114.
- 39 Frieden, J. *Op. cit.* pp. 407-408; Gereffi, G. y Evans, P. "Transnational Corporation, Dependent Development, and State policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil And Mexico". *Latin America Research Review*. Vol. 16, No. 3. 1981. p. 55.
- 40 Herold, M. *Op. cit.* Cuadro 3 y Capítulo I.
- 41 Herold, M. *Op. cit.* Cuadro 1.
- 42 Herold, M. *Op. cit.* Capítulo IV.
- 43 Herold, M. *Op. cit.* Cuadro 7.
- 44 Herold, M. *Op. cit.* Capítulo III.

- 45 Herold, M. *Op. cit.* Capítulo III.
- 46 Nayyar, D. "Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries". *The Economic Journal*. Vol. 88, No. 349. Marzo de 1978. p. 62.
- 47 Hymer, S. "The Internationalization of Capital". *Journal of Economic Issues*. Vol. VI, No. 1. Marzo de 1972. [Edición en español: "La internacionalización del capital". En: Hymer, Stephen H. *La compañía multinacional: un enfoque radical*. Madrid, H. Blume Ediciones, 1982. pp.125-150].
- 48 Rose, S. "Multinational Corporation in Tough New World". *Fortune*. Agosto de 1973. p. 56.
- 49 Otros análisis observaron que la explotación de plantas de ensamblaje con bajos salarios en el Tercer Mundo se limitó a cierta clase de industrias y representó una proporción muy baja de las operaciones recientes en industrias manufactureras de propiedad de empresas multinacionales; la mayor parte fue en la expansión de la producción para el mercado interno en un número cada vez mayor de naciones periféricas. Véase: Bornschieer, V. *Wachstum. Konzentration und Multinationalisierung von Industrierunternehmenn*. Frauenfeld y Stuttgart, Huber, 1976.
- \* En adelante se utiliza el término filiales extranjeras para referirnos a las filiales extranjeras controladas fundamentalmente por las empresas multinacionales de Estados Unidos [N. de T.].
- 50 Herold, M. "Growing Differentiation: Multinational Corporation in the Semi-industrialized Countries of the Third World". Paris, febrero de 1980. Mec. Inédito.
- 51 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* p. 27 y Cuadros 4 y 5.
- 52 Balassa, B. "Export Incentives and Export Performance in Developing Countries: A Comparative Analysis". *Weltwirtschaftliches Archiv*. No. 114. 1978. p. 36.
- 53 Nayyar, D. "International Relocation of Production and Industrialization in LDCs". *Economist and Political Weekly*. Julio de 1983. p. 26.
- 54 Herold, M. y Koslov, N. (1980). *Op. cit.* Apéndices.
- 55 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadro 7; Helleiner, G. "Structural Aspects of Third World Trade: Some Trends and Prospects". *Journal of Development Studies*. Vol. 15, No. 3. Abril de 1979. p. 77-78.
- 56 Cavanagh, J. y Hackel, J. "Multinational Corporations in Central América and de Caribbean: International Subcontracting". Ponencia presentada a la conferencia PACCA. Washington, D.C. Octubre de 1983. p. 15.
- 57 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadro 8.
- 58 Herold, M. y Koslov, N. "Multinacionales in Transitional Societies: Experiences and Lessons". Ponencia presentada en la Conferencia del Institute of Social Studies. La Haya. Junio de 1983.
- 59 Havrylyshyn, O. y Alikhani, I. "Is There Cause for Export Optimism?". *Finance and Development*. Vol. 20, No. 2. Junio de 1983. p. 19. [Edición en español: "¿Hay razones de optimismo en la exportación?". *Finanzas y Desarrollo*. Vol. 20, No. 2. Junio de 1983].
- 60 Balassa, B. (1978). *Op. cit.* Y más generalmente: "Special Issue on Third World Industrialization in the 1980s: Open Economies in a Closing World". *Journal of Development Studies*. Vol. 21, No. 1. Octubre de 1984.

- 61 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadro 9.
- 62 Herold, M. y Kaslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadro 9; Frieden, J. *Op. cit.* p. 430.
- 63 Nayyar, D. (1978). *Op. cit.* pp. 62-65.
- 64 También señalado en Jenkins, R. "The Export Performance of Multinational Corporations in Mexican Industry". *Journal of Development Studies*. Vol. 15, No. 3. Abril de 1979. pp. 102-103.
- 65 Willmore, L. "Direct Foreign Investment in Central American Manufacturing". *World Development Studies*. Vol. IV, No. 6. Junio de 1979. p. 512.
- 66 Helleiner, S. (1979). *Op. cit.* p. 73; Nayyar, D. (1978). *Op. cit.* pp. 63-65.
- 67 Helleiner, S. (1979). *Op. cit.* p. 74.
- 68 Nayyar, D. (1978). *Op. cit.* p. 65.
- 69 Frieden, D. *Op. cit.* p. 65.
- 70 World Bank. *World Development Report*. 1979. p. 5.
- 71 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadros 2 y 13.
- 72 Aunque Nayyar, D. (1978). *Op. cit.* p. 66 y Jenkins, R. (1979). *Op. cit.* p. 97 afirman lo contrario.
- 73 Helleiner, S. (1979). *Op. cit.* pp. 72-74.
- 74 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadro 7.
- 75 Jenkins, R. (1979). *Op. cit.* pp. 104-105; Fairchild, L. "Performance and Technology of U.S and National Firms in Mexico". *Journal of Development Studies*. Vol. 14, No. 1. Octubre de 1977. pp. 14-19.
- 76 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadros 10 y 15.
- 77 Herold, M. y Koslov, N. (Octubre de 1983). *Op. cit.* Cuadros 10 y 15.
- 78 Herold, M. (1983). *Op. cit.* Capítulo E.; Burbach, R. y Herold, M. "The U.S. Economic Stake In Central America and Caribbean". En: Burbach R. y Flynn, P (eds.). *The Politics of Intervention: The United States in Central America*. New York, Montly Review Press, 1984.
- 79 Halliday, F. "Cold War in the Caribbean". *New Left Review*. No. 141. Septiembre-octubre de 1983. p. 6.
- 80 Willmore, L. *Op. cit.* p. 499, citando los datos de Ger Rosenthal.
- 81 Herold, M. (1983). *Op. cit.* Cuadro 8.
- 82 Girvan, N. y Odle, M. "The Role of Transnational Corporations in the Economies of Caribbean Countries". Ponencia presentada a la Conferencia del Institute of Social Studies. La Haya. Junio de 1983. pp. 7, 14-18.
- 83 *Dun's Business Month*. Noviembre de 1982. p. 39.
- 84 *Forbes*. Febrero 1 de 1982. p. 45.
- 85 Este punto es también sostenido por Nayyar, D. (1983). *Op. cit.*