



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

ILPES

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

DIRECCION DE POLITICAS Y PROYECTOS SOCIALES

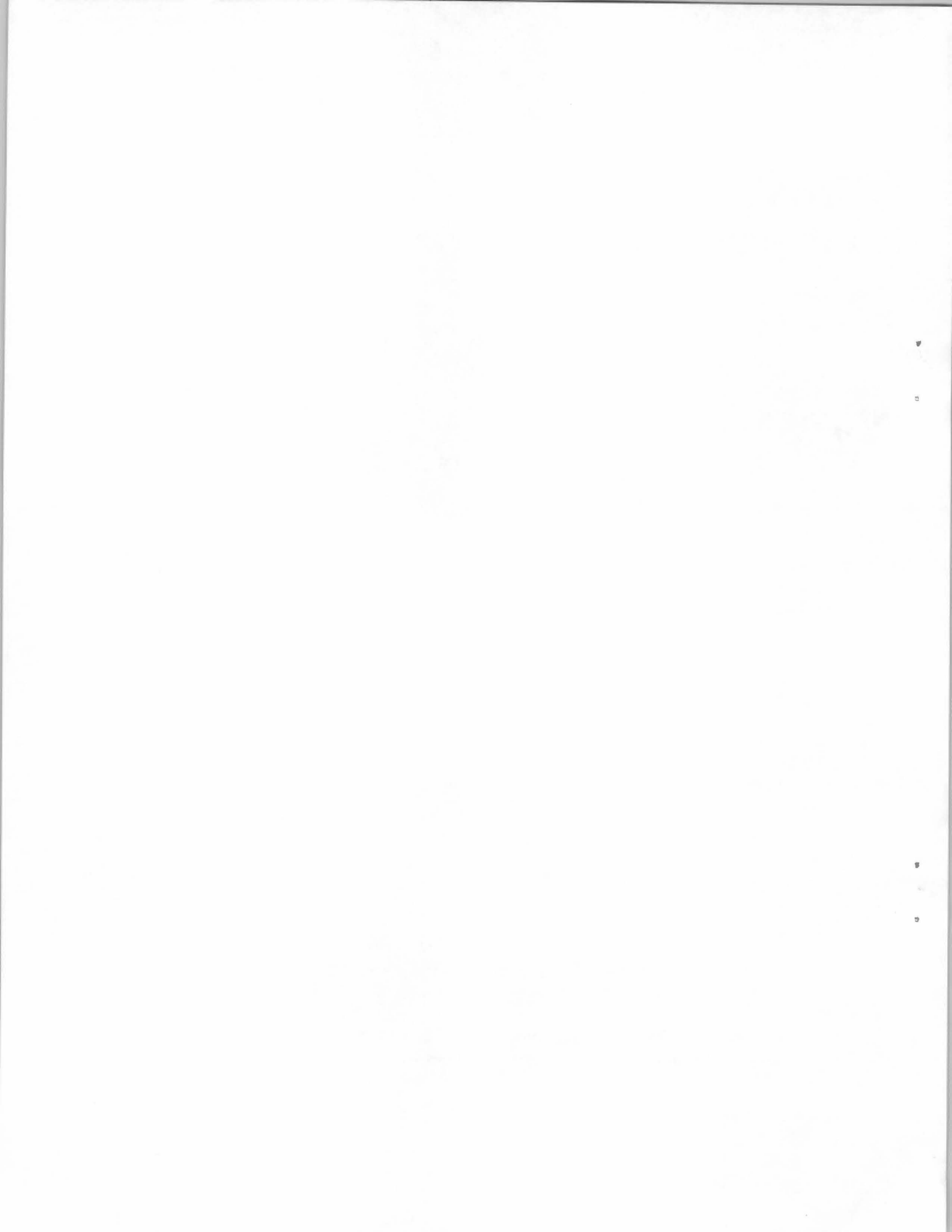
LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO *

**Las tendencias de fondo en el
seno de la DIT**

Carlos Ominami **

* El presente documento se reproduce para uso exclusivo de los/as participantes al **II Curso Internacional sobre Descentralización, Gestión Municipal y Desarrollo Local**, ILPES, Santiago de Chile, 7 de agosto al 8 de septiembre de 1995.

** Corresponde al libro del mismo autor **El Tercer Mundo en la crisis. Las transformaciones recientes de las relaciones Norte-Sur**, 1987, pp. 68-111.



DIRECCION DE POLITICAS Y PROYECTOS SOCIALES

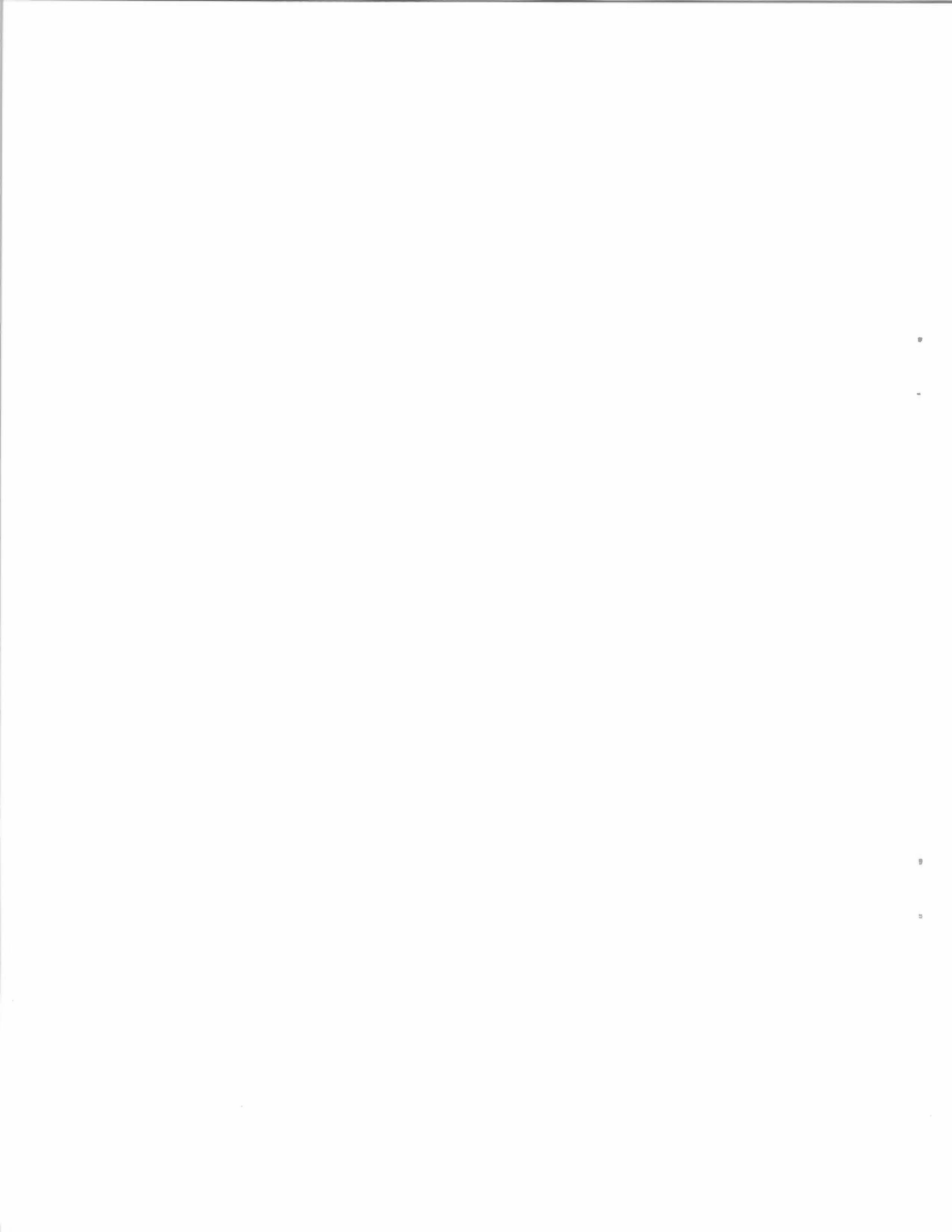
LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO *

Las tendencias de fondo en el
seno de la DIT

Carlos Ominami **

* El presente documento se reproduce para uso exclusivo de los/as participantes al II Curso Internacional sobre Descentralización, Gestión Municipal y Desarrollo Local, ILPES, Santiago de Chile, 7 de agosto al 8 de septiembre de 1995.

** Corresponde al libro del mismo autor El Tercer Mundo en la crisis. Las transformaciones recientes de las relaciones Norte-Sur, 1987, pp. 68-111.



CARLOS OMINAMI

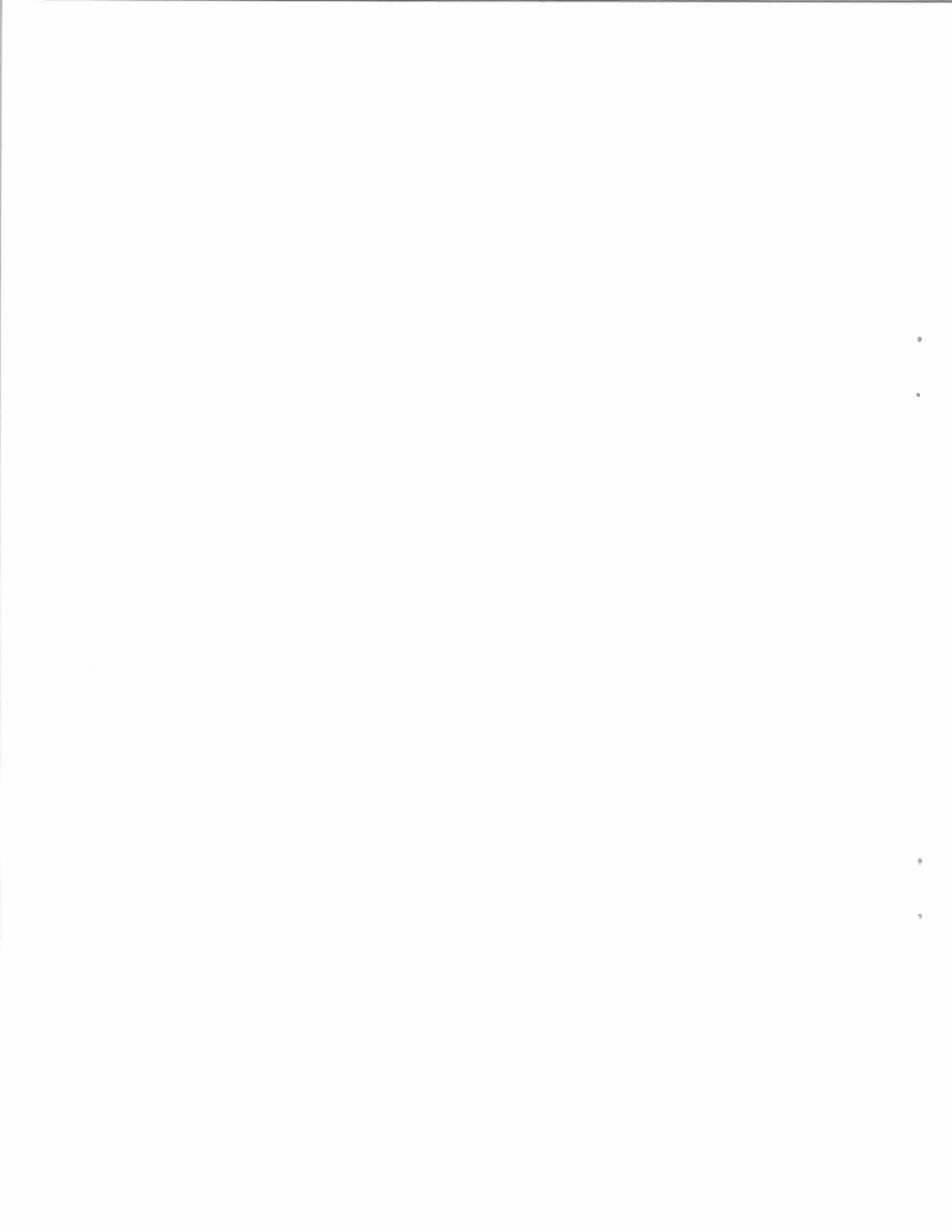
EL TERCER MUNDO EN LA CRISIS

*Las transformaciones recientes
de las relaciones Norte-Sur*



GEL

GRUPO EDITOR LATINOAMERICANO
Colección ESTUDIOS POLÍTICOS Y SOCIALES



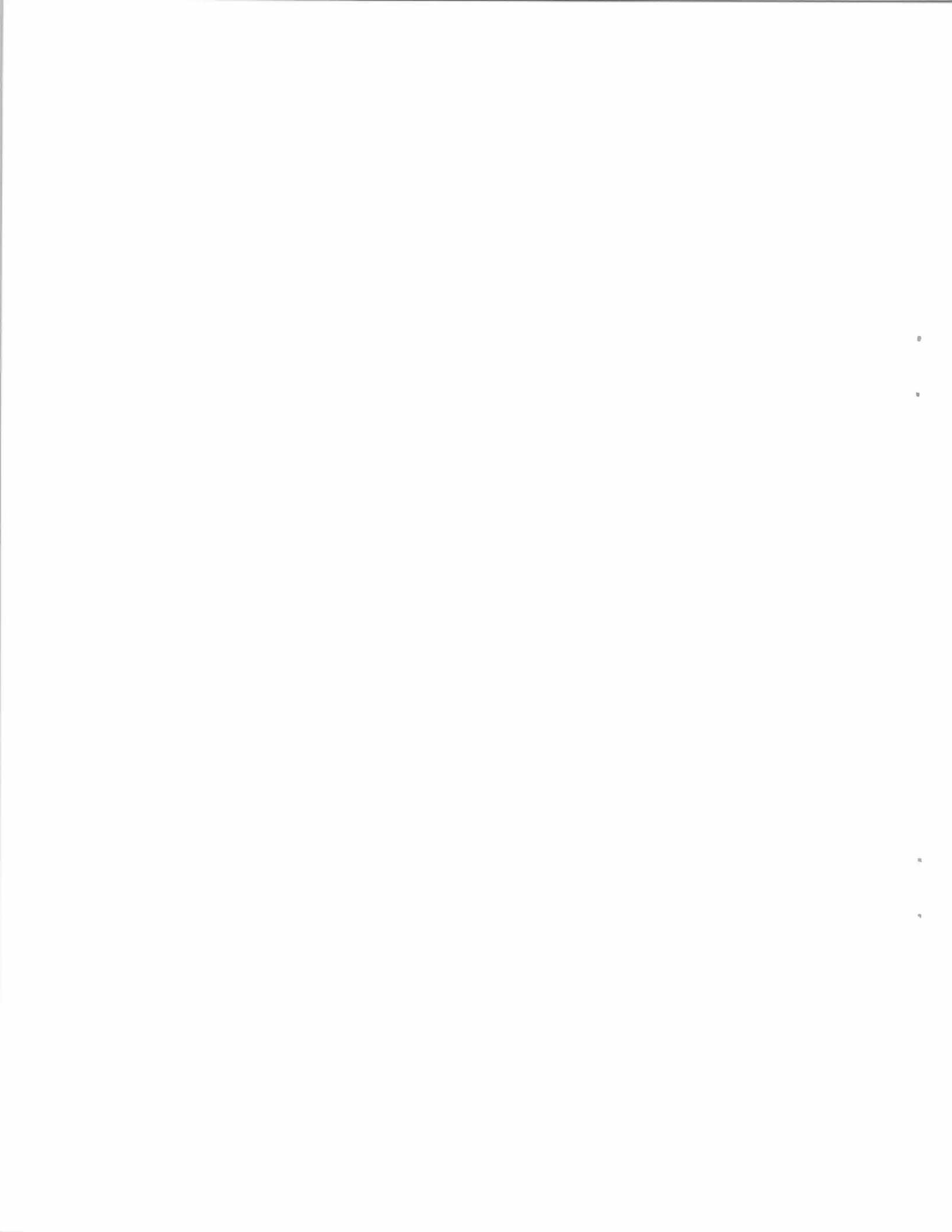
IV. — LAS TENDENCIAS DE FONDO EN EL SENO DE LA DIT

La emergencia de la "Nueva División Internacional del Trabajo" suponía una deslocalización masiva hacia el Tercer Mundo de las actividades industriales poco rentables en las economías centrales. Las FMN estaban llamadas a desempeñar un rol de primera importancia en la conducción de este proceso. Poniendo en paralelo las principales evoluciones en el plano de los flujos de comercio y de inversión directa, esta sección se dedica a mostrar las diferencias entre el movimiento real y el discurso sobre la distribución de actividades entre el Norte y el Sur.

1. *La concentración de los flujos de ID entre países desarrollados*

En la crisis, la inversión internacional no carece de dinamismo; éste contrasta con la morosidad de la inversión doméstica. Pero, contrariamente a lo previsto por los teóricos de la deslocalización industrial hacia el Sur, la importancia de las relaciones Norte-Sur no se ve cuestionada. La mayoría de los flujos de ID continúa concentrándose entre las economías desarrolladas: a fines de los setenta, éstas estaban al origen del 93 % de los flujos totales y recibían más de las tres cuartas partes. A fin de cuentas, la parte correspondiente al Tercer Mundo en el destino global de la ID no experimentó más que una leve mejoría durante los setenta. No se produjo pues, una reorientación substancial de la inversión internacional hacia los PED.

Esta conclusión general debe en todo caso ser matizada ya que el comportamiento de los principales países inversionis-



tas¹⁶ no es homogéneo. Aunque la parte del Tercer Mundo es francamente regresiva en las ID de Francia y de RFA, ella tiende por el contrario a aumentar en el caso de Gran Bretaña y, sobre todo, de Estados Unidos. Estas divergencias demuestran que no existe un modelo único de inversión internacional y, más aún, el lugar diferente acordado a los PED por las estrategias puestas en práctica por los principales inversionistas (236).

Así la industria de ciertos PED ocupa un lugar central en las inversiones exteriores de Japón. La mayor parte de las ID japonesas en las industrias textiles, la química, la siderurgia y el transporte se sitúa en los países en desarrollo, particularmente de Asia. Al contrario, en el caso de las ID norteamericanas en el Tercer Mundo, el sector industrial ha desempeñado un rol, comparativamente a Japón, mucho menos significativo. La reorientación durante los setenta hacia la industria de los PED, de las ID de Estados Unidos¹⁷, no parece haber tenido la amplitud necesaria como para producir una modificación sustancial de esta situación. Globalmente entonces, el lugar del Tercer Mundo en el stock total de ID de los principales países inversionistas sigue siendo minoritario y en retroceso respecto a los niveles de 1960. Hay que destacar que esta tendencia se presenta incluso en el caso de Japón, país que le otorga un lugar de privilegio a los PED en su estrategia de inversiones extranjeras.

Los datos relativos a la repartición geográfica de las filiales de las FMN confirman ampliamente las tendencias que se aprecian a partir de la evolución de los flujos de ID: menos del 24 % del total de filiales existentes en 1980 tenía como lugar de implantación un PED¹⁸ (71); más de 3/4 de las filiales se encuentran, entonces, en los países capitalistas desarrollados. Entre ellos, los países europeos encabezan la lista con un 57 % del total de las filiales¹⁹. En el terreno de la inversión directa,

¹⁶ Cinco países, Estados Unidos, Japón, RFA, Gran Bretaña y Francia, originan alrededor del 70 % de los flujos Norte-Sur de inversión directa que se registraron durante los setenta.

¹⁷ De un promedio del 15 % en 1970-1972, la parte de la industria de los PED en los flujos totales de ID de Estados Unidos pasa al 28 % en 1979-1981. El transporte y las industrias de alimentos son las ramas más afectadas por esta reorientación.

¹⁸ Japón constituye la única excepción a esta regla: cerca de 60 % del total de filiales en el extranjero de empresas japonesas se encuentran en el Tercer Mundo. La diferencia entre los datos en relación a las filiales y los relativos a stock de ID sugiere que las filiales japonesas establecidas en los PED son de menor tamaño en comparación con aquellas establecidas en los PD, o bien que ellas han adoptado modalidades de control de capital en asociación con otros inversionistas.

¹⁹ El 18 % restante se reparte en proporciones iguales entre América del Norte, por una parte, y Japón, Australia y Nueva Zelanda por otra.

la interpretación de los flujos entre países capitalistas desarrollados, constituye claramente la tendencia dominante. La multinacionalización continúa siendo así un proceso que concierne en primer lugar a las relaciones Norte-Norte.

La distribución de las ID en el interior de los países desarrollados es sin embargo extremadamente desigual. Los cinco principales receptores²⁰ de ID reciben el 70 % del total de los flujos con destino a los PD, los cuales representan, a su vez, el 75 % de los flujos mundiales.

Numerosos países pertenecientes a la zona OCDE están de hecho menos insertos en las corrientes de ID que ciertos países en desarrollo. Sus mercados internos relativamente reducidos, la práctica de políticas de libre cambio y, por último, la importancia de los costos salariales, hacen que estos países carezcan de atractivos para la implantación de multinacionales²¹. Entre los grandes países desarrollados el caso del Japón es realmente excepcional. Allí, las ID son casi nulas: menos del 1 % de los flujos mundiales acumulados entre 1970 y 1980. Esta vez son factores ligados a las restricciones de la política respecto de las implantaciones extranjeras y al sólido control ejercido por las empresas locales sobre el mercado interno, los que explican la débil presencia de FMN extranjeras en la economía japonesa. Contrariamente a lo que se podía esperar, son las ID con destino a los Estados Unidos las que muestran mayor dinamismo a lo largo de los setenta. Del 18 % de los flujos hacia los países desarrollados, en 1970-1974, su parte se duplica pasando al 36 % en 1975-1980. De modo que hacia fines de la década pasada, los flujos de inversión directa con destino a Estados Unidos tendieron a equilibrarse con las inversiones norteamericanas en el extranjero²².

La atracción que ejerce la economía norteamericana sobre los flujos provenientes de otros países desarrollados resulta de una combinación de factores (350): tendencia a la homogeneización tecnológica entre Estados Unidos, Europa y Japón; acercamiento de los costos salariales y a veces vuelco del diferencial en favor de Estados Unidos; subvaluación del dólar durante los setenta y sobre todo la importancia para las FMN de acceder al mercado norteamericano en un contexto de dis-

²⁰ En orden, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, RFA y Australia.

²¹ El libre intercambio permite a las FMN continuar exportando y los costos salariales elevados no fomentan la implantación de filiales con vistas a la producción para la reexportación.

²² En términos de stock la diferencia sigue siendo notoria. Mientras que las inversiones norteamericanas en el extranjero se elevaban en 1981 a 227 mil millones de dólares, el stock de inversiones extranjeras en EE.UU. sólo era de 90 mil millones.

minución de la demanda mundial y de intensificación de la competencia internacional.

La tendencia a la interpenetración de los flujos de ID entre países desarrollados contradice las teorías corrientes de la inversión en el extranjero. Es de hecho difícil encontrar una explicación a este fenómeno en los enfoques inspirados en la teoría del imperialismo, y según los cuales la exportación de capitales por las economías que han llegado a su madurez hacia las zonas menos desarrolladas, constituye el medio principal para enfrentar sus dificultades internas de valorización de capital. Asimismo, la teoría del ciclo de vida del producto, desarrollada por Vernon (365), es incapaz de dar cuenta del entrecruce de flujos de ID entre economías cuyos niveles de desarrollo son contrariamente a la hipótesis principal de la teoría, prácticamente iguales²³.

Las teorías clásicas de la inversión directa operan generalmente una escisión teórica entre factores de oferta y factores de demanda. De ahí nacen dos visiones que hacen estallar la unidad del proceso de multinacionalización. No es del caso insistir aquí en las insuficiencias de las teorías actuales de la inversión directa²⁴. Digamos solamente que el hilo que conduce a una concepción unificada de la inversión internacional en las presentes condiciones, pasa por un análisis que reconozca la lógica del régimen de acumulación intensiva existente en las economías capitalistas desarrolladas. En ese cuadro, la inversión internacional debe ser concebida como un capital que articula tanto las *condiciones de su valorización* como las condiciones de su *realización social*. La existencia de una fuerza laboral abundante y barata no basta entonces para atraer en forma masiva las inversiones directas. Así no es sorprendente constatar la debilidad relativa de las ID con destino a las economías del Tercer Mundo y la preponderancia, por el contrario, de los flujos cruzados entre países desarrollados, especialmente entre Europa y Estados Unidos, es decir entre las principales economías insertas en la lógica de la acumulación fordista.

2. *El lugar central de las relaciones Norte-Norte en los intercambios comerciales*

Al igual que las inversiones directas, los intercambios de bienes continúan efectuándose primordialmente entre países del Norte. Y aunque los intercambios Sur-Sur manifiestan un mayor dina-

²³ Esta incapacidad por parte de la teoría del ciclo de vida del producto ha sido reconocida por el propio Vernon (366).

²⁴ Para un análisis detallado podrá referirse a Agarwal (2), Madeuf y Ominami (236) y Casson (69).

mismo²⁵, éste no alcanza a poner en cuestión la primacía de que gozan las relaciones Norte-Norte en el comercio internacional. De hecho, la estructura de los intercambios comerciales muestra una gran rigidez. Los cambios numerosos, que han marcado las relaciones económicas internacionales en estos últimos veinte años, no han significado una modificación radical en cuanto a la orientación de las principales corrientes internacionales de bienes.

A pesar de una disminución sostenida a partir de 1974 de su contribución a las exportaciones mundiales, los países capitalistas desarrollados mantienen una hegemonía incuestionable. A fines de 1983, la parte de los PD en las exportaciones mundiales, incluyendo a todos los productos, era sólo levemente inferior a su nivel de hace veinte años. El aumento correlativo de la parte del Tercer Mundo en las exportaciones mundiales es resultado, en primerísimo lugar, del alza del precio del crudo. Del 19,2 % en 1973, la parte de los PED salta al 25,1 % en 1975 y luego al 27,9 % en 1980, en el momento del segundo shock petrolero. Esta evolución afecta, sin embargo sólo a las economías petroleras cuya parte en las exportaciones mundiales aumenta sostenidamente, de menos del 6 % en 1968 hasta alcanzar una cima del 15 % en 1980²⁶. Hay que notar que, por el contrario, la parte del resto de los PED aumenta sólo muy lentamente a partir de 1973 y que su nivel de 1982 (14,0 %) era todavía inferior al de 1963 (14,6 %). Teniendo en cuenta, además, la disminución de la parte de los países del Este en las exportaciones mundiales²⁷ el aumento de la del Tercer Mundo no comporta una baja proporcional de la contribución de los PD.

La primacía de los PD en los flujos comerciales resulta aun más clara en el plano industrial. En conjunto, éstos originaban el 83,3 % de los intercambios mundiales de productos manufacturados en 1980 (79). La crisis escasamente ha afectado esta posición privilegiada. En 1967, a principios de la crisis, la parte de los PD en las exportaciones de productos manufacturados era apenas levemente superior (84,7 %). Es en ese contexto que se debe situar la progresión de las exportaciones industriales provenientes de los PED. Si con relación a su punto de partida ésta es, ciertamente, notable (6,3 % en 1967 y

²⁵ La expansión de los intercambios Sur-Sur es analizada en la sección IV.3 del presente capítulo.

²⁶ Por ende ésta regresa en forma sostenida. En 1983 era sólo del 10 %.

²⁷ La disminución de la parte de los países del Este no se puede explicar por la progresión del Tercer Mundo ya que ella es consecuencia exclusiva de la contracción relativa de los intercambios en el interior del COMECON.

9,5 % del total mundial en 1980 globalmente), el lugar que ocupa el Tercer Mundo sigue siendo modesto.

Los flujos comerciales entre países desarrollados son, de lejos, la corriente de intercambios de mayor significación: el 40 % del conjunto de bienes intercambiados en el mundo y alrededor del 60 % si uno se atiende solamente a los productos industriales, transitan exclusivamente entre los países del Norte. Entre ellos, los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) desempeñan un rol decisivo. Más de la mitad de los flujos comerciales Norte-Norte corresponde a exportaciones de países de la CEE hacia los PD. Y solamente los intercambios intracomunitarios representan un tercio del total de los intercambios Norte-Norte de productos manufacturados ²⁸.

La preponderancia de los intercambios Norte-Norte en general e intra CEE en particular responde a la lógica que domina la expansión del comercio internacional. A diferencia de los enfoques simplistas que basan la dinámica del comercio internacional en las dotaciones factoriales nacionales, se ha demostrado hace tiempo ya (364, 32), que son los intercambios intra-industria los que aumentan con mayor rapidez. La importancia creciente de los intercambios de productos análogos efectuados mediante procedimientos también similares, restan gran parte de su pertinencia a la teoría ortodoxa del comercio internacional, cuyo campo de aplicación se refiere esencialmente a los intercambios *interindustria*.

Ahora bien, si los PED participan en las corrientes de intercambio intraindustria, su lugar en ellas es, sin embargo, reducido (94) ²⁹. El aumento de los intercambios basados en una especialización intraindustria es directamente proporcional al grado de industrialización de las diversas economías. La similitud de las estructuras industriales fomenta el comercio intraindustria, especialmente en las ramas de mayor complejidad tecnológica como son la química, el material de transporte, y los equipos. Se comprende entonces, lo difícil que resulta para los países del Tercer Mundo poner en cuestión la primacía de las relaciones Norte-Norte.

²⁸ Hay que destacar la expansión de los intercambios intracomunitarios durante los años setenta cuya parte en el total mundial pasa del 17,9 % en 1967 al 21,3 % en 1980.

²⁹ La revisión de la literatura efectuada en el estudio de la CNUCED muestra en forma clara la importancia mucho mayor de los intercambios intraindustria en los países de la OCDE en comparación con aquellos de la Asociación Latinoamericana de Libre intercambio (ALADI) y del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

3. *Las inversiones directas en el Tercer Mundo: una orientación muy selectiva*

Como se ha visto, la crisis no comporta una reorientación masiva de las ID hacia el Tercer Mundo. Tal como en el período del boom de la postguerra, la tendencia dominante sigue siendo la concentración de los flujos de ID en un reducido número de PED.

Desde el punto de vista geográfico, América Latina, con un total de 72 mil millones de dólares, concentra más del 50 % del stock del Tercer Mundo, seguido lejos por Asia con el 28 % y Africa que cuenta con sólo el 11 % del total³⁰. Del punto de vista de los países concernidos, se destaca la preponderancia aplastante de un puñado de países de industrialización rápida y de ciertos paraísos fiscales y plazas financieras *off-shore* (Bermuda, Panamá, Bahamas). Los diez principales PED destinatarios totalizan más de la mitad del stock de ID del Tercer Mundo. Entre ellos, tres países de industrialización rápida durante los años setenta (Brasil, México e Indonesia) disponen de más³¹ de un tercio del total. La red tejida entre el Norte y el Sur por las ID presenta una débil densidad, ya que está muy concentrada tanto en lo que respecta a los destinatarios como a los países de origen. Solamente los Estados Unidos detentan casi la mitad del stock de ID existente en el Tercer Mundo y del cual lo esencial se encuentra en algunos países de América Latina.

Los datos relativos a la repartición de filiales de las FMN en las distintas regiones del Tercer Mundo (72) ponen de relieve la supremacía de las empresas norteamericanas. Del total de filiales de FMN establecidas en América Latina en 1980, el 62,2 % pertenecía a sociedades que tenían su casa matriz en Estados Unidos. A pesar de un cierto impulso experimentado por las inversiones europeas y japonesas en el período reciente, la superioridad de las filiales norteamericanas en esta región sigue siendo aplastante³¹.

Aunque menos dominante, la parte de las filiales norteamericanas también es mayoritaria en el Asia Occidental (36,6 % del total de la región) y en el sudeste asiático (33,5 %). A fin de cuentas es solamente en Africa que las empresas europeas, prin-

³⁰ La diferencia corresponde a algunos países del Sur de Europa considerados en las estadísticas como en desarrollo.

³¹ Por orden de importancia las filiales norteamericanas son seguidas por las de Gran Bretaña (10,1 % del total) y luego por las de la RFA (5,9 %).

principalmente inglesas (40,2 % del total) y francesas (18,1 %), ocupan una posición dominante³².

Las transformaciones que experimentan las ID con destino al Tercer Mundo se ubican en la prolongación de la tendencia a una fuerte selectividad. Se asiste en efecto a un reforzamiento de los flujos hacia los PED de más altos ingresos en detrimento de los PED de ingresos intermedios o bajos (72). Por otra parte, un corte por regiones hace aparecer un notorio aumento de la parte de América Latina en detrimento de todas las otras, con excepción de Asia del Sur³³.

Por último, un análisis según los diversos países pone de manifiesto el lugar privilegiado otorgado por los inversionistas extranjeros a los países de industrialización rápida y a los paraísos fiscales.

En forma correlativa, el reparto sectorial de las ID en el Tercer Mundo se modifica en beneficio de la industria manufacturera y de los servicios. La disminución de las ID en el sector primario tanto minero como agrícola, implica una tendencia al acercamiento de la estructura de las ID en el Tercer Mundo en relación a la de los países desarrollados. En casi todos los principales PED receptores, el sector industrial ocupa efectivamente un lugar primordial³⁴. Las ramas de la industria del Tercer Mundo hacia las que se dirigen prioritariamente las ID son, en general, las mismas que en los países desarrollados, es decir: química, ingeniería, y transformación de alimentos (cuadro II.1). Más que las ramas más orientadas hacia la exportación (textil, vestuario, etc.), son las industrias sustitutivas de importaciones las que atraen lo esencial de las ID de los países desarrollados en el Tercer Mundo.

Junto a las transformaciones que afectan el destino sectorial de las ID, se aprecia además una modificación de las modalidades a través de las cuales éstas se llevan a cabo. La emergencia de *nuevas formas de inversión* (279), traduce un cambio en la estrategia de la empresa respecto de los PED. Se trata del abandono de la fórmula de toma de control total del capital de las implantaciones en el exterior (filial al 100 %), en beneficio de toda una serie de acuerdos complejos que combina

³² Las filiales japonesas sólo tienen una presencia significativa en el sudeste asiático (12,6 % del total), muy por debajo de las empresas norteamericanas e inglesas.

³³ La diferencia en el caso del sudeste de Asia entre la evolución de los flujos y la de los stocks muestra que las inversiones extranjeras utilizan más la reinversión de las ganancias y/o el mercado local para financiar sus implantaciones.

³⁴ La parte de la industria en el stock total de las ID sobrepasa el 50 % en Brasil, Argentina, México, India, Indonesia, Hong Kong, Corea del Sur, Filipinas y Singapur.

Cuadro II.1

DISTRIBUCION POR RAMAS DEL STOCK DE ID DE LOS CUATRO
PRINCIPALES PAISES INVERSIONISTAS EN EL SECTOR
INDUSTRIAL DE LOS PED (1980)

(en %)

	Total	Alimentos	Química	Metales	Maquinaria	Electrónica	Transporte	Textiles	Papel	Varios
RFA	100	1,2	24,0	7,1	12,4	17,1	16,8	—	—	21,4
Japón	100	3,4	25,6	21,6	6,3	9,0	7,2	15,4	3,9	7,6
Gran Bretaña	100	34,2	19,6	1,6	3,0	6,9	1,4	5,5	4,3	23,5
EE.UU.	100	10,9	25,2	9,4	9,0	10,5	11,3	—	—	23,7

Fuente: CTC (72).

operaciones de tipo comercial, financiero y tecnológico. Entre estos diversos tipos de acuerdos, los más comunes son: las empresas conjuntas, las tomas de participación minoritarias, los acuerdos de subcontratación y de producción compartida, los contratos de gestión, de patente y comercialización, los acuerdos de separación progresiva, la entrega de fábricas llave en mano, producto o mercado en manos asociadas o no, a acuerdos de con financiamiento o de financiamiento triangular. La emergencia de nuevas formas durante los años setenta se explica principalmente por dos tipos de factores. Del lado de los inversionistas, éstas permiten limitar los riesgos en los que se incurre y la colocación de fondos que requieren las operaciones controladas en un 100%. Del lado de los PED las nuevas formas permiten una mejor distribución de las responsabilidades y del poder de decisión.

Un análisis más fino de los cambios efectuados en la orientación de las inversiones directas hacia los principales PED receptores, tomados en forma individual, hace aparecer cuatro series de evoluciones básicas ³⁵:

i) La reanudación a partir de 1977 de las ID hacia Argentina y sobre todo la expansión muy rápida de las ID con destino

³⁵ Análisis efectuado a partir de datos publicados por el FMI (143).

a México, lo que le permite, a partir de los ochenta, competir con Brasil por el primer lugar entre los países receptores.

ii) La expansión igualmente notoria de los flujos hacia ciertos países del sudeste asiático, especialmente Singapur y Malasia.

iii) El inicio de una poderosa corriente de ID hacia ciertos países árabes como Egipto y Túnez.

iv) El retiro, por otra parte, de inversionistas extranjeros de países del golfo, en particular Libia, Arabia Saudita e Irán.

En todo caso, los cambios que acabamos de mencionar no modifican en nada la fuerte tendencia hacia la concentración de las ID en un puñado de países. Todo se desarrolla, en efecto, como si el muy selecto club de los principales PED receptores renovara algunos de sus miembros manteniendo casi constantemente el número de sus socios.

El hecho de la concentración de los flujos de ID podría hacer pensar que éstos desempeñan un rol esencial en el impulso de la acumulación en los PED receptores. Si es cierto que las filiales de las FMN ocupan a veces un lugar de importancia en ciertos sectores, en el plano macroeconómico la incidencia de las ID está lejos de ser un elemento decisivo. La contribución de las inversiones directas a la FBCF es generalmente débil, aun en el caso de los mayores PED receptores. Sin contar a algunos países africanos (Zaire, Zambia y Zimbawe) y ciertos paraísos fiscales (Panamá y Liberia), solamente en Singapur la ID representa una fracción consecuente de la FBCF (10,1 % en promedio entre 1978 y 1980). En los otros países, la contribución de la inversión internacional a la inversión interna rara vez sobrepasa el 3 % de la FBCF³⁶. Además, contrariamente a lo que se puede constatar en los países capitalistas desarrollados —en los que no existe desequilibrio entre el ritmo de la entrada de ID y de egresos en forma de retorno de esas inversiones—, en los países en desarrollo estos últimos son casi tres veces superiores a los primeros³⁷.

Se deduce de lo anterior que la relación de causalidad a menudo establecida entre el aumento de la tasa interna de acumulación y el aumento de las ID debe ser reformulada. En efecto, si verdaderamente existe una relación de causalidad, ésta parece más bien operar en sentido inverso. Vale decir que las ID se dirigen hacia los PED que exhiben una significativa capacidad de acumulación endógena.

³⁶ Así, por ejemplo, esta proporción es del 2,1 % en Brasil; 0,9 % en Venezuela; 3,3 % en México; 0,4 % en Marruecos y 1,2 % en Tailandia.

³⁷ 16,7 y 41,3 mil millones de dólares, respectivamente, durante el período 1970-1980 según cálculos del CTC (72).

V. — LAS TRANSFORMACIONES RECIENTES DE LA DIT

Las políticas más o menos voluntaristas puestas en práctica en los PED, la confrontación entre las economías dominantes y, por último, las estrategias desarrolladas por las empresas multinacionales, constituyen tantos elementos que han afectado la fisonomía tradicional de la División Internacional del Trabajo. Si, como acabamos de ver, la emergencia de nuevas relaciones de conflicto pero también de cooperación no ha logrado contrarrestar las tendencias de fondo que operan en el seno de la DIT, es sin embargo necesario tomar en cuenta el desarrollo paralelo de nuevas fuerzas cuyos alcances interesa precisar aquí.

1. *El redespliegue industrial: amplitud y límites*

La ausencia de una reorientación masiva de las inversiones directas hacia los PED no impidió el rápido crecimiento de la producción industrial del Tercer Mundo. El aumento, muy lento, de su parte en la producción mundial durante los años sesenta (de 6,9 % en 1960 a 7,6 % en 1970), es seguido de una progresión mucho más fuerte durante los setenta. El umbral del 10 % de la producción industrial mundial es franqueado en 1980. En la euforia, la Conferencia de la ONUDI sostenida en Lima en 1975 propuso un objetivo sumamente ambicioso: hacia el año 2000, la industria del Tercer Mundo debería alcanzar a un cuarto de la producción mundial. En la estrategia para alcanzar esta meta, el redespliegue industrial, vale decir, la transferencia del Norte hacia el Sur de un conjunto de actividades industriales, estaba destinado a desempeñar un rol eminente. El desarrollo de un flujo creciente de exportaciones de manufacturas con destino a los PD constituiría una consecuencia lógica.

a) *La expansión de las exportaciones industriales del Tercer Mundo*

Las exportaciones industriales del Tercer Mundo progresan, efectivamente, a un ritmo acelerado. Aunque menor que en relación al período 1965-1973, ellas mantienen un cierto dinamismo durante los años setenta (35). Y si el deterioro brutal de la coyuntura mundial que interviene a partir de 1981 detiene esta expansión, se destaca en todo caso su mayor capacidad para resistir las presiones recesivas en comparación a los demás rubros de exportación de los PED.

La expansión de las exportaciones industriales del Tercer Mundo ha dado origen a un notorio cambio en la estructura de sus ventas al exterior. Alrededor del 30 %, y casi el 50 % si se excluye a los combustibles de las exportaciones de los PED, está constituido por los productos manufacturados. La contribución del Tercer Mundo a las exportaciones industriales mundiales también ha experimentado un incremento sensible del 4,6 % en 1967 aumenta sostenidamente hasta alcanzar a duplicarse en 1980 (9,2 % del total mundial).

El aumento de la parte del Tercer Mundo en las exportaciones industriales mundiales no implica, en todo caso, una disminución equivalente de la correspondiente a los países capitalistas desarrollados. De hecho, la parte en las exportaciones industriales mundiales de los PD sólo experimentó una muy leve regresión pasando del 83,7 % en 1967 al 82,7 % en 1980 (289). Sin embargo, la parte correspondiente a los países de economía planificada cae en forma sostenida, llegando al 8,1 % en 1980 (12,3 % en 1965).

A pesar del crecimiento más rápido de la demanda en el Sur, las economías del Norte continúan siendo el principal mercado de salida para las exportaciones industriales provenientes de los PED. Alrededor del 60 % de las exportaciones de productos manufacturados del Tercer Mundo se dirige a los PD. Esta proporción ciertamente elevada se mantuvo constante durante los años setenta. La parte de los países de economía planificada, por el contrario, cae de cerca del 5 % en 1970 a menos del 3 % en 1980. Al menos en el plano comercial, las relaciones entre el Tercer Mundo y los países del Este experimentan una baja notoria.

Aunque la mayoría de las exportaciones industriales del Sur se dirige hacia el Norte, su impacto en el consumo interno de los PD sigue siendo bastante modesto: alrededor del 3,4 % en promedio (cuadro II.2). Esto deja de manifiesto el carácter desproporcionado de los alegatos en contra de la *nueva amenaza*

industrial (344). Se deduce, además de los datos del cuadro II.2, que la penetración de los mercados del Norte tiende a disminuir y que no es verdaderamente significativa más que en un número restringido de sectores bien definidos: confección, calzado, artículos de cuero y aparatos de radio y de televisión³⁸.

Cuadro II.2

PARTE DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PED EN EL CONSUMO
DE CIERTOS BIENES MANUFACTURADOS DE LOS
PAISES DESARROLLADOS

Bienes manufacturados	Parte del consumo estimado (porcentaje)		Penetración de las importaciones (porcentaje promedio de crecimiento anual)	
	1970	1980	1970-77	1977-80
Alimentos	3,5	3,7	3,4	- 5,4
Confección textil y calzado	3,1	10,5	15,5	9,5
Confección	4,0	16,3	18,6	9,0
Textil	2,3	5,4	9,1	9,3
Calzado	2,6	16,3	24,3	8,6
Artículos de cuero	6,2	17,3	12,6	8,3
Productos madereros	1,9	3,6	6,6	8,3
Papel	0,2	0,5	11,2	20,6
Productos químicos	2,0	3,8	7,8	11,0
Productos minerales no metálicos	0,3	1,1	13,7	15,7
Metales	3,5	4,1	- 0,6	14,0
Maquinaria	0,4	2,1	20,6	15,9
Herramientas	0,8	3,3	16,2	13,4
Muebles metálicos	0,6	1,6	12,2	5,3
Aparatos de radio, televisión, etc.	1,1	6,7	23,5	13,6
Varios	4,0	8,0	7,2	10,9
Total	1,7	3,4	8,4	7,6

Fuente: Banco Mundial (35).

En el caso de los textiles, a menudo señalado como una de las ramas privilegiadas del redespigüe, las evoluciones reales invitan a matizar los juicios demasiado perentorios. Aunque en aumento, la parte de los PED en el consumo de textiles

³⁸ 59,7 % en 1970; 58,3 % en 1975 y 58,4 % en 1980.

de los países desarrollados sobrepasa apenas el 5 % (cuadro II.3). El análisis por otro lado de los saldos de los intercambios entre los principales países que participan en este tipo de comercio, muestra que, con excepción de Corea del Sur, las posiciones excedentarias corresponden, por mucho, a los PD y en primer lugar a Japón (157). En las restantes ramas y muy especialmente en aquéllas de alta intensidad de capital (equipamiento industrial, material de transporte, productos químicos, etc.), las exportaciones del Tercer Mundo hacia los PD son en general poco significativas. Así por ejemplo, la parte de los PED en las importaciones de vehículos de la OCDE no alcanza al 1 % del total³⁹ (247).

b) *Su papel en las estrategias de los países desarrollados*

No obstante, la forma en la cual los principales países desarrollados se ubican respecto a las exportaciones industriales del Tercer Mundo difiere ampliamente. Aunque sin excepción, las exportaciones de los PED representan una pequeña proporción del consumo industrial de los países desarrollados, hay diferencias significativas en lo que se refiere al lugar de las economías del Tercer Mundo en sus aprovisionamientos externos. En forma general, se pueden presentar dos modelos opuestos. Uno corresponde a Estados Unidos y Japón, el otro a los países de la CEE.

Comparando con Japón y Estados Unidos, la parte de los PED en el consumo industrial de la CEE es más elevada: 4,6 % contra 2,4 % en Japón y 2,9 % en Estados Unidos. Sin embargo, la parte del Tercer Mundo en las importaciones de productos industriales de estos dos países es considerablemente más importante que en los diversos países de la CEE. Mientras que ésta es inferior al 6 % en la Comunidad, ella se eleva al 21,4 % en el caso de Estados Unidos y sobrepasa el 25 % en el de Japón⁴⁰.

Este desfase se debe, naturalmente, a los diferentes grados de apertura comercial de los países considerados: muy pequeña en los casos de Estados Unidos y Japón, mucho más grande en la Comunidad. En el caso de Estados Unidos y Japón, el aumento en el grado de apertura a las importaciones expresa una mayor integración con los PED. Contrariamente a los países de la CEE en los que el comercio Norte-Norte continúa siendo

³⁹ Para los repuestos, la parte de los PED era en 1979 del orden del 2 % de las importaciones de los países de la OCDE.

⁴⁰ Cálculos establecidos según datos de la CNUCED (96). Cuadros 3.13 B, 3.14 B y 3.15 B.

el elemento de mayor dinamismo⁴¹, en el caso de Estados Unidos y de Japón la parte de los PED como abastecedores de bienes manufacturados aumenta con una rapidez excepcional: del 9,5 % al 21,4 % para el primero y del 0,9 % al 26,3 % para el segundo, entre 1965 y 1980. En estos dos países se aprecia una tendencia muy clara a la sustitución relativa de los productos fabricados en Europa por las nuevas producciones del Tercer Mundo.

Tomemos el caso de Estados Unidos. Para los PED, el mercado norteamericano es de importancia capital, ya que éste absorbe más de la mitad de sus exportaciones industriales. Considerado en su conjunto, el Tercer Mundo se ha transformado en el principal proveedor de productos manufacturados de los Estados Unidos (216), aventajando a Japón y a Europa⁴². La progresión de las exportaciones industriales del Sur en el mercado norteamericano, debe ser, sin embargo, interpretada con prudencia ya que ella parece resultar de una combinación de factores muy diversos.

Numerosos indicadores dan crédito a la idea de que el avance de las exportaciones industriales del Tercer Mundo hacia Estados Unidos es resultado, en parte, de un deseo deliberado de las empresas y de los poderes públicos. Una fracción en aumento de las importaciones provenientes del Tercer Mundo corresponde, en efecto, a operaciones de subcontratación internacional. Así, la proporción de las importaciones provenientes de los PED regidas por las posiciones arancelarias 806.30 y 807.00⁴³ ha crecido en forma espectacular, pasando de alrededor del 6 % en 1966 a casi el 50 % ya en 1976. Las importaciones afectas a este régimen preferencial representan más del 20 % de los productos manufacturados exportados por los PED hacia Estados Unidos (94). Aparte de los productos relacionados con la industria automotriz que sólo representaban en 1978 el 35 % del total de las importaciones afectas a la posición 807, son los semiconductores, los aparatos de televisión y sus

⁴¹ Aunque en pérdida de velocidad durante los años setenta.

⁴² En 1983, la parte del Tercer Mundo en las importaciones industriales de Estados Unidos se elevaba al 28 %, en tanto que la de Japón era del 25,6 % y la de Europa del 24,3 %.

⁴³ Las estadísticas más detalladas en cuanto a los intercambios relacionados con operaciones de subcontratación internacional son las que se refieren al comercio de productos incluidos en las posiciones 806.30 y 807.00 de la estructura tarifaria de Estados Unidos. Sin embargo, las importaciones afectas a las posiciones 806/807 no representan a la totalidad de los intercambios de ese país por concepto de subcontratación internacional. Estas no incluyen ni los elementos norteamericanos fabricados o transformados en el extranjero, sean o no reexportados a terceros países, ni el comercio efectuado en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que autoriza a veces también la entrada con franquicia aduanera de productos originarios de los PED (94).

componentes y los textiles, los que ocupan los primeros lugares en este tipo de comercio. La intensa integración de las exportaciones industriales de los PED en el circuito de producción y de distribución de Estados Unidos muestra que ellas constituyen un factor importante en la estrategia competitiva de las empresas norteamericanas.

En la prolongación de la hipótesis planteada por Finker (138), una cantidad de elementos sugieren además que la penetración del mercado norteamericano por parte de los PED resulta principalmente de una competencia exitosa con los exportadores de los países desarrollados, especialmente europeos, cuya parte en las importaciones industriales de Estados Unidos no cesa de caer⁴⁴. Esto no autoriza, sin embargo, a postular la existencia, ya sea de una integración totalmente armoniosa entre las exportaciones de los PED y las producciones locales, ya sea de una sustitución perfecta de las exportaciones provenientes de los países desarrollados. Aunque en rápido aumento, la parte de las exportaciones del Tercer Mundo correspondiente a acuerdos y convenios o a reexportaciones de filiales norteamericanas instaladas en los PED sigue siendo minoritaria. La mayor parte de los productos siderúrgicos y de las industrias químicas, de aparatos de radio, de equipamiento doméstico, de vestuario, etc., que exportan los países del Sur hacia Estados Unidos proviene, por el contrario, de empresas nacionales (216) y no necesariamente de acuerdos previos de subcontratación internacional. Sólo de este modo se explica el endurecimiento de las políticas proteccionistas, acordadas por la administración norteamericana ante un conjunto muy heteróclito de artículos exportados por los PED.

c) *Su desigual desarrollo en las economías del Tercer Mundo*

Las exportaciones de productos manufacturados del Tercer Mundo se reparten en todo caso en forma muy desigual entre los diversos PED. Solamente cuatro países del sudeste asiático—Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur—concentran alrededor del 60 % del total. Si a ellos se agrega Brasil y la India, se logra una tasa de concentración que se acerca al 70 % (88).

En el interior de la tendencia a la concentración hay, sin embargo, cambios muy significativos en la jerarquía de los principales exportadores. Así, de un lugar bastante modesto aún en 1965 (6 % de las exportaciones industriales de los PED), Taiwán

⁴⁴ Del 43 % en 1966 cae a menos del 25 % en 1983.

y Corea del Sur juntos detentan, actualmente, un tercio, y se ubican en la cima de la jerarquía de los PED exportadores de productos manufacturados. Contrariamente, los dos principales exportadores hacia mediados de los años sesenta, han visto disminuir su parte, muy fuertemente en el caso de la India (del 18 al 5 %) y en forma menos abrupta en Hon Kong (del 19 al 14 %).

Al grupo de principales PED exportadores se ha agregado en el período más reciente un número creciente de países que también disponen de una cierta capacidad de exportación de bienes manufacturados. Así, mientras que en 1965 había sólo 18 países cuyas exportaciones industriales alcanzaban los 100 millones de dólares, en 1970 había 22 y en 1979 cerca de 50. Al combinar este indicador de nivel con un criterio de crecimiento⁴⁵ la OCDE ha podido identificar a 16 países que constituyen la *segunda ola* de PED exportadores de productos manufacturados.

El hecho de que un número importante de PED haya logrado desarrollar un potencial de exportación en el campo industrial, constituye sin duda uno de los sucesos destacados de la historia económica contemporánea. Empero, si la progresión de los principales PED exportadores en el mercado mundial es incuestionable, la de la *segunda ola* es, por el contrario, bastante modesta. El campo de su especialización internacional es, efectivamente, reducido y está en gran parte dominado por algunas producciones muy intensivas, ya sea en mano de obra, ya sea en recursos naturales. Se trata, en la mayoría de los casos, de la utilización de una ventaja comparativa estática que siempre corre el riesgo de desaparecer y a partir de la cual parece difícil establecer las bases de una industrialización poderosa.

No es entonces una casualidad si en lugar de reducirse, a medida que emergen nuevos PED exportadores, la concentración de las exportaciones industriales del Tercer Mundo tiende por el contrario a intensificarse. Los seis países⁴⁶ que en 1980 concentraban casi el 70 % del total, no controlaban sino el 52 % a mediados de los sesenta. La proliferación de nuevos PED exportadores de productos manufacturados debe pues ser situada en sus justas proporciones.

El carácter excepcional, particularmente, de las economías de la *Banda de los Cuatro* se mantiene⁴⁷. Ellas son, en verdad,

⁴⁵ Países cuya tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones industriales alcanza al 13 % anual en promedio durante los años setenta. Esta cifra corresponde a la tasa de crecimiento de las exportaciones, registrada por los países que la OCDE ubica en la categoría "Nuevos Países Industriales".

⁴⁶ Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Brasil e India.

⁴⁷ Un análisis más detallado de las economías del Sudeste asiático se presenta en el capítulo IV.

las únicas que han hecho de la producción para el mercado mundial el elemento impulsor del crecimiento⁴⁸. En todos los demás países las exportaciones de productos manufacturados no desempeñan sino un rol de acompañamiento de una industrialización que se mantiene primordialmente orientada hacia el mercado interno.

d) *Las FMN y las exportaciones industriales del Tercer Mundo*

A menudo, se busca resolver la dificultad de los enfoques actuales del subdesarrollo para explicar la emergencia de un significativo flujo de exportaciones industriales provenientes del Sur, mediante un expediente sencillo; éstas no son otra cosa, se dice, que la obra de las FMN. En esta perspectiva, la clásica identificación entre subdesarrollo y exportaciones de productos básicos aparece salvaguardada.

Este argumento no es, sin embargo, aceptable. Extrapolando en forma arbitraria tendencias que son propias de un restringido número de países y de ramas industriales (204). Un estudio efectuado en el marco de la ONU por el CTC (71) ha demostrado que, a principios de los años setenta, las inversiones directas en el Tercer Mundo en vistas a la reexportación, eran relativamente marginales. De hecho, no sobrepasaban el 10 % del total en tanto que las inversiones orientadas hacia la sustitución de importaciones representaban cerca del 45 %; el resto corresponde a las ID en las actividades primarias. Incluso en los países del sudeste asiático, más orientados hacia la exportación, las inversiones destinadas a la producción para el mercado interno eran mayoritarias (36 % del total de la región). En el caso de América Latina, lejos la principal región receptora de ID, la parte de las inversiones que se consagran a la sustitución de importaciones era del 62 % en contra de solamente el 5 % para aquéllas destinadas a la producción para la reexportación.

El auge que parecen haber experimentado las ID orientadas hacia la reexportación durante los años setenta, no ha mermado pues la primacía de las inversiones de sustitución de importaciones. Se deduce, por ejemplo, de diversos estudios que las empresas nacionales controlaban más del 70 % de las

⁴⁸ Los países de la Banda de los Cuatro concentran más de la mitad de las exportaciones industriales del Tercer Mundo, mientras que su parte en la producción industrial del Sur no sobrepasa el 15 %. Alrededor de la mitad de la producción de estos cuatro países se destina a la exportación.

exportaciones industriales en Corea del Sur (53), el 90 % en Hong Kong (267), el 95 % en India (72), el 65 % en México (187) y alrededor del 60 % en Brasil (267). Para los países del sudeste asiático en conjunto, Vaitsos (360) ha calculado que la parte de las FMN en sus exportaciones industriales no sobrepasa, en ningún caso, el 20 %. De hecho, es solamente en Singapur que las FMN (92 % del total en 1978) controlan sin contrapeso las ventas al exterior de productos manufacturados.

Incluso más aun que en los países desarrollados, la evolución de las ID en la industria de los PED sigue dominada por la producción para los mercados internos. Las *filiales de relevo*⁴⁹ (250) que producen para los mercados internos de las economías huéspedes, aventajan entonces por mucho a las *filiales-talleres* que producen directamente para el mercado mundial.

Estudios más detallados sobre Brasil (268) y Corea del Sur (99) demuestran que, en forma general, no hay diferencias notorias entre las filiales de FMN, y las empresas locales en lo que se refiere a su propensión a exportar. Esto conduce a poner en tela de juicio la idea de que las FMN estarían dotadas de una especial capacidad para desarrollar las exportaciones industriales de los PED. De hecho, la mayoría de las filiales-talleres o si se prefiere de los *World Market Factories*, se encuentra en un medio centenar de zonas francas, ubicadas a menudo en el sudeste asiático. A fin de cuentas, su significado global con relación a la industria del Tercer Mundo parece ser totalmente secundario. Hacia 1980, las empresas instaladas en las zonas francas no empleaban más que un millón de personas (72) y sus actividades no cubrían sino una gama limitada de productos consistentes en el montaje de semiconductores y de aparatos electrónicos, principalmente.

e) *El redespliegue industrial: una visión de conjunto*

Aunque no sea propiamente nueva (60), la tendencia a la reubicación en el Sur de una parte de las actividades industriales antes instaladas en el Norte, ha experimentado durante la crisis una progresión innegable. A medida que aumenta la exacerbación de la competencia internacional, la deslocalización se ha convertido en un arma importante del arsenal del que disponen las empresas multinacionales.

Del análisis desarrollado en las secciones anteriores, se deduce, empero, que la amplitud del redespliegue que las FMN

⁴⁹ Del francés *filiale-relais*.

han llevado a cabo es mucho menos significativa que lo que cabía esperar a partir de los discursos sobre la nueva DIT y el ajuste estructural. Cuatro características esenciales de las modalidades actuales de deslocalización industrial explican la ausencia de una redistribución sustancial de las actividades productivas entre el Norte y el Sur.

Por un lado, cuando ésta tiene lugar, la deslocalización efectuada por las empresas de países desarrollados es solamente *relativa*. A diferencia de la deslocalización *absoluta*, vale decir la transferencia al exterior de una actividad ya existente, la forma que predomina parece ser la deslocalización relativa, en el sentido que no se transfiere una *actividad* sino más bien su *crecimiento*, para utilizar la expresión de Jedlicki y Lanzarotti (186). Esta forma de deslocalización permite limitar las pérdidas de producción y de empleo asociadas a la deslocalización absoluta. En los casos en que una parte significativa del valor agregado incorporado a la producción en el extranjero continúa siendo producida localmente, este tipo de deslocalización permite incluso aumentar la producción y el empleo en el país de origen de la empresa.

Por otra parte, la deslocalización industrial se inscribe en el marco de una *estrategia defensiva*, como reacción a la penetración de los mercados de la empresa por las importaciones provenientes de los PED. Como lo explican los autores antes citados, en vez de buscar un aumento autónomo de las tasas de rentabilidad (estrategia ofensiva), se trata de restablecer la posición de la empresa en sus mercados, produciendo una parte de su gama en condiciones comparables a aquéllas de sus competidores. La prioridad otorgada a la estrategia defensiva hace que la deslocalización sólo dé lugar a una transferencia de operaciones relativamente puntuales y muy segmentadas, en vez de un despliegue masivo hacia las economías del Tercer Mundo.

Por otro lado, la deslocalización de actividades industriales hacia los PED se caracteriza por un alto grado de *selectividad* y esto desde un triple punto de vista. En primer lugar, todos los países industrializados no utilizan la deslocalización con la misma intensidad. Como hemos visto, las empresas de países europeos recurren, mucho menos en comparación con Estados Unidos y Japón, a la implantación de filiales-talleres. En seguida, sólo un restringido número de PED logra atraer este tipo de implantaciones cuya articulación con el resto de la economía es por lo general sumamente débil. Además, el campo abierto por la deslocalización es sectorialmente reducido ya que no afecta sino a un pequeño número de producciones a menudo poco intensivas en capital.

Por último, la deslocalización puede ser *reversible* y por lo tanto, *transitoria*, en la medida que las empresas puedan ser

llevadas a revisar la decisión de ir a producir al exterior a causa de una innovación tecnológica que permite rentabilizar de nuevo en su país de origen la actividad anteriormente deslocalizada. Por ejemplo, la introducción del rayo láser en la industria del vestuario ilustra las posibilidades de una *relocalización* de actividades en los países del Norte.

En suma, la hipótesis de una nueva DIT como vía de escape a la baja de rentabilidad en el capitalismo central se basaba en una concepción simplista de la crisis. Si es cierto que la crisis en los países desarrollados se caracteriza por una desestabilización de la relación salarios-ganancias (57), eso no quiere decir que ella pueda ser superada por medio de la deslocalización de las industrias de baja rentabilidad en el centro hacia las economías de más bajos salarios. La separación entre la valorización y la realización es realmente difícil en un contexto dominado por el fordismo, aún en crisis. Entre otras, la lógica del fordismo supone la expansión simultánea de la productividad y de los salarios reales. De otro modo, un aumento demasiado rápido de la productividad resulta en una *crisis de realización*. Inversamente, un crecimiento más rápido de los salarios reales termina finalmente en una *crisis de valorización*.

Las inversiones directas en la industria del Tercer Mundo se inscriben mayoritariamente en la lógica de la difusión internacional del fordismo. Las empresas no se dirigen en forma masiva hacia los países de salarios más bajos en vistas a producir para reexportar enseguida. Al contrario, como hemos visto, son los PED de mayores mercados los que siguen atrayendo la mayor parte de las inversiones directas en el sector industrial⁵⁰. Las dificultades e incluso la imposibilidad que enfrentan los países de más bajos ingresos para atraer las inversiones extranjeras son en este sentido ejemplares⁵¹. De ahí se comprende que la presencia de las FMN en los países del sudeste de Asia, los principales exportadores de productos manufacturados del Tercer Mundo, sea menos significativa de lo que se imagina tradicionalmente. En esos países, con excepción de Singapur, la producción para el mercado mundial ha constituido un campo que interesa en primer lugar a las empresas nacionales.

La hipótesis de la nueva DIT dio una excesiva importancia al costo de la mano de obra como factor de atracción de las inversiones directas. En cambio, otros elementos, a veces más

⁵⁰ Las diferencias con respecto a las inversiones directas en el sector primario de los PED orientados efectivamente hacia la exportación, resultan entonces evidentes.

⁵¹ Así, por ejemplo, los flujos hacia 40 países de bajos ingresos representan sólo el 3% del total entre 1979 y 1981. Vale decir menos de la mitad de las inversiones norteamericanas en Brasil (340).

significativos en la explicación de la multinacionalización fueron pasados por alto. Para las FMN, el acceso a mercados de tamaño considerable constituye en realidad un motivo para implantarse mucho más poderoso que la disponibilidad de mano de obra barata.

Así se explica el lugar sin duda privilegiado que ocupan dos grandes países de América Latina (Brasil y México) en las ID realizadas por las FMN en la industria del Tercer Mundo. Junto al tamaño de los mercados, factores tecnológicos y financieros así como la dotación de recursos naturales y la proximidad geográfica influyen significativamente en la decisión de una FMN de ir a producir en un PED. Las FMN pueden, en efecto, exportar a partir de PED de salarios relativamente más altos en los que una productividad más elevada puede en todo caso compensar e incluso superar la diferencia de salarios respecto a países de fuerza laboral menos costosa (199). Así, por ejemplo, la atracción que ejerce la industria química especialmente del Medio Oriente sobre las FMN (Exxon, Mitsubichi, etc.), nace principalmente de la ventaja que representa un petróleo abundante y barato (175). La importancia de la proximidad geográfica en relación a los grandes mercados, queda demostrada por el desarrollo de las industrias *maquilladoras* ubicadas en la frontera entre México y Estados Unidos. La existencia, por último, de un alto grado de convergencia entre el destino de los flujos de inversión directa y las colocaciones bancarias en los PED⁵², sugiere que los primeros se dirigen primordialmente hacia los países que ofrecen una mayor base financiera.

De otro punto de vista, la hipótesis de la nueva DIT otorgaba al capital un grado de autonomía del que, sin embargo, no es seguro que éste pudiera disponer. Los teóricos de la nueva DIT, asumían que las empresas multinacionales tenían el poder de moldear a voluntad el reparto internacional de sus actividades, actuando sin ninguna otra restricción que la maximización de sus beneficios. Los problemas de empleo⁵³ en un contexto de cesantía en aumento, así como los desequilibrios regionales que nacen de las reconversiones industriales en los países desarrollados, constituyen otros tantos frenos a la deslocalización orientada exclusivamente por la lógica que deriva de los intereses específicos de las empresas. Los poderes públicos, dotados a menudo de medios de presión nada despreciables (mercados públicos, subvenciones, etc.), así como los sindicatos,

⁵² Ver capítulo III.

⁵³ De manera general los estudios empíricos (118) muestran que del punto de vista del empleo los intercambios de productos manufacturados entre PED y PD son desfavorables a estos últimos, dada la mayor intensidad en trabajo de los productos exportados por los países en desarrollo.

son actores cuyos comportamientos pueden influir en las estrategias definidas por las empresas. La división internacional del trabajo no debe pues confundirse con la *división internacional del capital* (329).

Los límites al redespliegue no impidieron por cierto la continuación de la industrialización del Tercer Mundo. Menos que a una lógica ricardiana de la especialización internacional, ésta responde a una voluntad nacional de industrialización generalmente expresada por los Estados. Que esta industrialización sea anárquica y extravertida no afecta en nada ese hecho fundamental. En rigor, la extraversion de la industria del Tercer Mundo está determinada por la debilidad de su núcleo tecnológico endógeno y no por un exceso de especialización⁵⁴.

Lo que es más, se puede demostrar que en lugar de aumentar las complementariedades entre el Norte y el Sur, en el plano industrial, tienden a reducirse. Contrariamente a lo que cabría esperar, las ramas más dinámicas de la industrialización del Tercer Mundo (industrias químicas y maquinaria eléctrica y no-eléctrica) son las que mejor resisten el impacto de la crisis en los países desarrollados (289). Inversamente, las ramas más estancadas en los PD (productos alimenticios y textiles) ven también disminuir de manera considerable su importancia en la industria de los PED. De hecho, salvo raras excepciones (bebidas, productos minerales no-metálicos y siderurgia), las modificaciones del peso relativo de las diversas ramas siguen la misma orientación tanto en el Norte como en el Sur.

2. *La importancia creciente del Sur como mercado para los productos industriales del Norte*

Paradójicamente, la interdependencia entre el Norte y el Sur se reforzó más en el plano de la realización de las mercancías que en el de la producción misma. Mientras la redistribución internacional de las actividades productivas sólo evoluciona muy lentamente, la importancia del Sur como mercado para las producciones del Norte, sin ser decisiva, aumenta mucho más rápidamente. Para el conjunto de las exportaciones provenientes de países capitalistas desarrollados, la parte del Tercer Mundo pasa de menos del 19 % en 1969-1971 a más del 25 % en 1981 (98). Ahora bien, el refuerzo del rol del Tercer Mundo, en tanto que mercado para las exportaciones del Norte, es sobre todo significativo en lo que respecta a los productos industriales ya que la parte del Sur pasa del 18 % al 28 % en 1981.

⁵⁴ Excepto algunos países de la *segunda ola* de exportadores de productos manufacturados. Ver capítulo IV.

La importancia creciente de los mercados del Sur concierne al conjunto de las principales ramas industriales, en particular la siderurgia, los artículos metálicos, los motores y maquinaria y el material eléctrico. En todas esas ramas, la parte del Sur en las exportaciones del Norte supera en 1981 el 30 %, en rápida progresión con respecto a los niveles de 1973 (159). La fuerte expansión de los mercados del Sur permite, ya sea amortizar los efectos de la disminución de la demanda en ciertas ramas en declinación en los PD (siderurgia, metalurgia no ferrosa, textil, productos alimenticios), ya sea sostener la demanda mundial para productos que presentan un mayor dinamismo (artículos metálicos, instrumentos de precisión, electrónica). Tanto en un caso como en el otro, las diferencias entre el ritmo de expansión de la demanda mundial y el crecimiento de los mercados del Sur son considerables.

Asimismo es necesario señalar que los mercados del Tercer Mundo desempeñan también un rol significativo para las exportaciones de algunos minerales y productos agrícolas provenientes de los países del Norte.

Al igual que para las inversiones directas, Estados Unidos y Japón ostentan los mayores grados de integración comercial con los PED. Al comprar el 37 y el 45 % respectivamente del total de sus exportaciones, el Tercer Mundo constituye un cliente de primerísimo orden para esos dos países (98). Aunque todavía modesto, se aprecia igualmente un crecimiento sensible de la parte del Sur en las exportaciones de los demás países desarrollados.

Desde el punto de vista de los PED, esta vez es el aumento de la demanda de los principales exportadores de petróleo y en menor medida de los principales exportadores de productos manufacturados la que está en la base de este proceso (cuadro II.3). Juntos absorbían en 1982 más del 60 % del total de las exportaciones con destino al Tercer Mundo (40 % en 1967).

Debido a su importancia excepcional, el rol de los países exportadores de petróleo en tanto mercados para las exportaciones de los PD debe ser destacado. Las transferencias de recursos ocasionados por los dos shocks petroleros transformaron a los países de la OPEP en uno de los principales mercados del mundo. Por primera vez en la historia del capitalismo, un grupo de países ubicados lejos de las economías dominantes gozaba de tal privilegio. De ahí en adelante, las importaciones mundiales de productos manufacturados se caracterizarán por una intensa tripolarización alrededor de Europa, Estados Unidos y la OPEP (159). Los países pertenecientes a esta última se han convertido en el principal mercado de la CEE y el segundo mercado de Japón, Estados Unidos, la AELE y los países

de Europa meridional. Además, la OPEP constituye el segundo mercado de Brasil y de México y es el principal cliente de los otros países de América Latina.

Cuadro II.3

PARTE DE DIFERENTES TIPOS DE PED EN LAS IMPORTACIONES
DEL TERCER MUNDO (en %)

	1960	1967	1973	1980	1982
Principales exportadores de petróleo	25,5	23,9	27,3	35,7	40,1
Otros PED de los que:	74,3	76,1	72,6	64,3	59,6
Principales exportadores de productos manufacturados	18,0	16,8	24,5	22,6	21,0
Países menos avanzados	5,3	5,8	4,0	3,6	3,3
Otros países	51,0	53,5	44,1	38,2	33,4

Fuente: Según CNUCED (98).

3. La progresión de los intercambios Sur-Sur

El desarrollo, junto a los tradicionales flujos Norte-Sur, de una corriente de intercambios Sur-Sur dotada de un mayor dinamismo, figura entre las nuevas tendencias que caracterizan a los años setenta. Si en relación al conjunto de los intercambios mundiales, la importancia de los flujos Sur-Sur es aún reducida, no por ello resulta menos impresionante la rapidez con la cual éstos han progresado durante el período recién pasado. Entre 1968 y 1982, la parte de los intercambios Sur-Sur en el total mundial se ha casi duplicado pasando del 3,7 % al 7,2 %. Asimismo, la parte del Tercer Mundo en calidad de mercado para las exportaciones de los PED, ha aumentado en forma sostenida⁵⁵.

El mayor dinamismo de los intercambios entre PED aparece en forma especialmente clara al comparar su evolución con la de los flujos Norte-Norte (159). Mientras la parte de estos últimos en el comercio internacional de todos los principales productos cae ostensiblemente y la de los flujos en el sentido Sur-Norte sólo progresa lentamente, los intercambios

⁵⁵ De menos del 20 % en 1970 a casi el 25 % en 1980.

Norte-Sur y Sur-Sur ven, por el contrario, aumentar la suya en proporciones considerables. Hay que destacar que la expansión de los intercambios Norte-Sur y Sur-Sur ha sido especialmente rápida en algunas ramas de punta (material eléctrico, química fina, electrónica), enfrentadas a una baja de la demanda muy notoria en los países desarrollados.

Dada su composición, los intercambios Sur-Sur revisten una singular importancia para los países en desarrollo, ya que los productos manufacturados ocupan en ellos un lugar mucho más importante que en los intercambios Sur-Norte. En tanto que las exportaciones industriales representan menos del 15 % de las exportaciones del Tercer Mundo hacia los PD, ellas representan un cuarto de los intercambios comerciales que se realizan entre PED. Los mercados del Sur han desempeñado un rol de primer orden en la expansión de las exportaciones industriales del Tercer Mundo, compitiendo a veces directamente con las exportaciones provenientes de los países desarrollados (213). Es necesario además hacer notar que más de un tercio (el 36,9 % en 1980) de los productos manufacturados exportados por los PED corresponde a intercambios Sur-Sur.

Por lo general, las exportaciones industriales entre países en desarrollo tienen un mayor contenido tecnológico que las exportaciones industriales con destino a los mercados del Norte. El análisis de la evolución de la estructura de los intercambios Sur-Sur de productos manufacturados⁵⁶ demuestra, justamente, la creciente importancia de las ramas más intensivas en capital (siderurgia, artículos metalúrgicos, material de transporte, electrónica y química fina) y la regresión de las ramas más intensivas en mano de obra (textiles y productos alimenticios). Una comparación, efectuada por el Banco Mundial (35), entre la estructura de los flujos Sur-Sur y Sur-Norte de productos manufacturados demuestra también que, en promedio, las primeras son dos veces más intensivas en capital que las segundas.

En el plano geográfico, los intercambios Sur-Sur están marcados por la primacía de los flujos intra-regionales, los cuales representan más del 65 % del total⁵⁷. Entre ellos, los intercambios dentro de Asia y de América Latina ocupan un lugar preponderante. Sin embargo, se detecta en el período reciente una tendencia a la universalización de los intercambios Sur-Sur. Esto responde a una doble determinación: por una parte resulta de la pérdida de velocidad de los intercambios intra-regionales en América Latina y del escaso nivel de integración comercial entre los países del Medio Oriente y sobre todo de Africa. En este contexto, se observa, por otra parte una expansión

⁵⁶ Según datos de la base CHELEM del CEPIL.

⁵⁷ ONU, citado por Benachenhou (38).

acelerada de los flujos intercontinentales en los que se destacan *en forma más significativa* los provenientes de Asia hacia el Medio Oriente y América Latina.

En efecto, Asia se lleva la parte del león en los intercambios industriales entre PED: 4/5 de los intercambios intercontinentales y casi el 60 % de los intercambios intra-regionales. De hecho, son los cuatro principales exportadores de productos manufacturados del sudeste asiático los que controlan la mayor parte de ese comercio. Ellos solos, Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur, están al origen de más del 40 % de los intercambios de bienes manufacturados entre PED. Dejando de lado el caso de estos cuatro países, India y sobre todo Brasil, también han penetrado en forma significativa los mercados del Sur. India ha logrado desarrollar un grado de competencia nada despreciable en las ventas de fábricas textiles, de centrales eléctricas, así como en la ingeniería y la asistencia técnica. Por su parte, Brasil dispone de una gama bastante diversificada de exportaciones industriales que va desde minicomputadores hasta instalaciones siderúrgicas, automóviles y aviones.

Diversos factores explican la expansión rápida, durante los setenta, de los intercambios dentro del Tercer Mundo: del lado de la demanda, la saturación de los mercados del Norte por una parte, y los nuevos mercados abiertos por el continuo crecimiento del Sur, por la otra; del lado de la oferta, la práctica de la deslocalización desarrollada por las FMN y sobre todo el éxito registrado por las estrategias de integración vertical y de adquisición de capacidades tecnológicas (159) en un conjunto de países de Asia y de América Latina.

Los intercambios entre PED no están, sin embargo, exentos de las asimetrías que caracterizan los intercambios Norte-Sur. El desequilibrio del comercio, muy especialmente entre Asia y el resto del Tercer Mundo, es altamente ilustrativo a este respecto. Mientras la parte de Asia en tanto proveedor excede el 80 % del total de los intercambios intercontinentales, su parte como comprador apenas supera el 5 % (214). La mayor progresividad de los intercambios Sur-Sur, en razón del lugar asignado a los productos más intensivos en capital, no debe conducir a idealizar este tipo de comercio. Sean éstos Norte-Sur o Sur-Sur, los intercambios internacionales expresan la existencia de una jerarquía entre las naciones. En el caso de los intercambios Sur-Sur, la cima de esta jerarquía traduce su polarización en los países del sudeste asiático en lo que se refiere a bienes manufacturados y en los países de la OPEP en lo que concierne a productos energéticos. De otro punto de vista, los desequilibrios que experimentan los intercambios entre PED demuestran la dificultad de los acuerdos regionales para garantizar las condiciones de una distribución equitativa de los frutos de la

integración (254, 290). De ahí igualmente la pérdida de rapidez de los intercambios intra-regionales⁵⁸ en beneficio de las relaciones comerciales puramente bilaterales.

4. *Una primera ola de multinacionalización de las empresas del Sur*

Que las empresas de países capitalistas desarrollados multipliquen sin cesar sus operaciones internacionales en los más diversos rincones del mundo ya no asombra a nadie. Coca-Cola, General Motors, Shell, Renault, Fiat, etc., son nombres integrados a la vida cotidiana de una gran parte de los habitantes del planeta. La proliferación de FMN del Norte a las que se atribuyen, según los autores, ya sea los más grandes pecados, ya sea todas las virtudes de la eficiencia y la modernización, constituye hoy en día un hecho de lo más trivial. Por el contrario, la tendencia a la multinacionalización de las empresas pertenecientes a los países en desarrollo resulta en principio sorprendente. A pesar de su carácter aún embrionario, el rápido aumento del número de PED que disponen de empresas que efectúan inversiones directas en el extranjero y deben, por lo tanto, ser consideradas como FMN, figura entre los acontecimientos más espectaculares de los años setenta.

Ciertamente, como lo destacaban diversos autores [Díaz Alejandro (117), White (379, 380)], mucho antes de este período, ciertas empresas ubicadas en los PED han sido llevadas a establecerse en el extranjero. Tal es el caso especialmente de algunas empresas argentinas como Bung & Born y Siam Di Tella, cuyas primeras implantaciones en el extranjero se remontan al período anterior a la Gran Depresión de 1929.

Empero, se trata ahí de experiencias aisladas que no expresan en nada una tendencia general. Será necesario esperar todavía mucho tiempo antes que la internacionalización de empresas originarias de los PED alcance una cierta envergadura. En realidad, es sólo durante los años setenta que tiene lugar la primera ola de multinacionalización de empresas del Sur.

Según las estadísticas, muy fragmentarias, del FMI, alrededor de una cuarentena de PED declaran haber efectuado inversiones directas. Por otro lado, las investigaciones de Wells (375, 376, 377) han permitido contabilizar, solamente en el Tercer Mundo, 1.100 casos de operaciones de inversión directa li-

⁵⁸ Entre las diferentes agrupaciones regionales, la ASEAN es la única que continúa dando pruebas de un cierto dinamismo. Contrariamente, la UDEAC en Africa o ALADI y el Pacto Andino en América Latina, manifiestan una gran morosidad (98).

gadas a empresas cuya casa matriz se encuentra en otro PED. La multiplicación del número de PED que invierte en el extranjero ha significado un aumento considerable en la parte aún modesta del Sur en los flujos mundiales de ID. Entre 1967-70 y 1975-78, ésta pasa del 4 al 7 % del total mundial (114), lo que hace subir el stock de ID que detenta el Tercer Mundo a cerca de 10 mil millones de dólares, según cálculos de Lall (202). Según los especialistas en la materia, los datos disponibles en cuanto a las ID del Tercer Mundo subestiman con mucho su importancia. Esto se explica tanto por la falta de mecanismos de recolección sistemática de datos como por el comportamiento de las empresas, poco dadas a publicitar la información pertinente. Las reglamentaciones estatales (control de cambios y otros) y la mala prensa de las FMN en el Tercer Mundo, explica la falta de transparencia que rodea las actividades internacionales de las empresas del Sur.

Fundamentalmente, los países de origen de las FMN del Sur se ubican en Asia y América Latina. En Asia, el movimiento de multinacionalización ha sido dirigido por las empresas de Hong Kong, Taiwán y Singapur, seguidas luego por las empresas de India y Corea. En América Latina, Brasil, Argentina y México controlan la gran mayoría de las FMN creadas en la región (379). Gracias a la sobre-renta petrolera, ciertos países del Medio Oriente (Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Arabes, etc.) han efectuado numerosas inversiones en el extranjero. No obstante, con excepción de Kuwait, sus operaciones han tomado casi exclusivamente la forma de inversiones de cartera tanto en los PED como en los PD.

Con un stock de ID que sobrepasa 1,5 mil millones de dólares en 1982 (168), Brasil se ubica a la cabeza de los principales PED inversionistas, seguido de cerca por Hong Kong y Singapur. Un principio general de correspondencia parece existir entre el rol de estos países en calidad de inversionistas y su lugar privilegiado como receptores de ID proveniente de los países del Norte. Esta correspondencia particularmente estrecha en el caso de Brasil y de Singapur no debe ser interpretada como la expresión de la utilización de estos países como base para las operaciones de las FMN del Norte en terceros países. Aunque no sea siempre fácil establecer claramente la diferencia ID efectuada por los PED entre la parte, las empresas nacionales y la de las filiales de las FMN del Norte, se sabe que en general este tipo de práctica está poco desarrollada⁵⁰.

⁵⁰ Además la correlación entre las entradas y las salidas de ID no funciona de manera mecánica. India, por ejemplo, se encuentra entre las principales PED inversionistas sin recibir, por su parte, un flujo significativo de ID proveniente de PD. Dadas las restricciones impuestas a la entrada de capitales extranjeros, India es el único PED que presenta

El destino de las ID efectuadas por las multinacionales del Sur presenta un fuerte componente regional. Así, los principales inversionistas de Asia se instalan preferentemente en los países relativamente menos desarrollados de la misma región: Indonesia, Malasia, Tailandia, Filipinas, Sri-Lanka, etc. (211), y los de América Latina se implantan prioritariamente en países como Paraguay, Uruguay, Ecuador o Bolivia. Se trata en general de países dejados de lado por las FMN del Norte y para los cuales las inversiones provenientes de otros países de la región representan montos no despreciables en relación a las ID totales (379).

El carácter regional de las inversiones directas del Sur es dominante aunque no exclusivo. Otros tres tipos de flujo forman igualmente parte de la geografía de las ID efectuadas por los PED. Una fracción en ciertos casos significativa de estas inversiones se dirige hacia los propios países capitalistas desarrollados. Brasil efectúa inversiones en Estados Unidos y en Gran Bretaña (168), Singapur se ha transformado en un importante inversionista en Australia, y Corea divide sus inversiones en partes casi iguales entre países desarrollados y países en desarrollo (188, 196). Por otro lado, en el seno del Tercer Mundo, los PED inversionistas realizan a menudo operaciones intercontinentales: Brasil en el Medio Oriente, Hong Kong en los países de Africa Occidental, Corea en América Latina y en los países árabes, por citar sólo algunos ejemplos. Por último aunque a una escala mucho más reducida, se constata también la existencia de ciertos flujos cruzados entre los principales PED inversionistas; los principales casos de interpenetración de flujos tienen lugar entre Taiwán y Singapur.

La orientación sectorial de las ID efectuadas por los PED no parece por su parte responder a principios bien definidos; ella varía sensiblemente de un país a otro. Las empresas coreanas, por ejemplo, han hecho del comercio su principal sector de actividad en el exterior. De un total de 343 operaciones de inversión internacional contabilizadas por el Banco de Corea (196), 194 correspondían a ID en ese sector. Las empresas brasileñas, por su lado, manifiestan una marcada preferencia por las inversiones en finanzas y la exploración petrolera⁶⁰. Contrariamente, las empresas de Hong Kong, Singapur, India y Argentina otorgan un sitio más significativo a las inversiones directas en el sector industrial. Toda vez que las empresas del

un saldo positivo entre las entradas y salidas de capital a título de inversiones directas (202).

⁶⁰ Según los cálculos efectuados por Guimaraes (168), el 45,3 % de las ID brasileñas entre 1977 y 1982 se dirigieron hacia las instituciones financieras y el 27,6 % hacia la exploración petrolera.

Sur realizan ID en la industria, lo hacen prioritariamente en otros PED. Las principales ramas concernidas por las inversiones del Sur (alimentos, bebidas, textiles, vestuario, objetos plásticos y a veces productos electrodomésticos) son generalmente menos intensivas en Investigación y Desarrollo (I&D) que las ramas hacia las que se orientan las FMN del Norte. Los países desarrollados atraen, por el contrario, una parte significativa de las ID en el comercio y las finanzas. Por ejemplo, más de 3/4 de las operaciones de ID efectuadas por los inversionistas coreanos en el comercio, tienen lugar en países desarrollados.

En lo que respecta a las inversiones en el sector financiero, se sabe que más de 100 sobre un total de 325 filiales controladas por bancos con sedes en un PED, están ubicadas en países capitalistas desarrollados (377). Esta tendencia a la multinacionalización bancaria no está desconectada de la expansión de las actividades internacionales de las empresas industriales y comerciales. Entre los motivos de la implantación bancaria, la prestación de servicios a otras empresas de la misma nacionalidad que van a instalarse en el exterior desempeña un rol importante. Desde este punto de vista, la lógica de la multinacionalización de los bancos de los PED no difiere de aquella que preside a la multinacionalización de los bancos de los países desarrollados (326, 252). Tal parece ser el caso, sobre todo, de las filiales de los bancos del Sur instalados en otros PED. Para las filiales ubicadas en los PD, las necesidades financieras propias y las actividades relacionadas con las FMN, de los países huéspedes que disponen de filiales en sus economías de origen constituyen las principales razones de la decisión de implantarse en el exterior.

En cuanto a las características de las FMN del Sur existe consenso en considerar que son principalmente las empresas privadas de mayor tamaño relativo las que están a la vanguardia del proceso de multinacionalización. La resistencia de los Estados del Tercer Mundo a participar en estas operaciones que conllevan una exportación de capitales (71), hace que las empresas públicas estén más inclinadas a vender directamente sus productos y sus conocimientos (377). El caso brasileño constituye, sin embargo, una excepción notable. A través de su filial Braspetro, la compañía petrolera Petrobras y otra sociedad estatal, Vale do Rio Dolce, especializada en materias primas, concentran la mayor parte de la ID del Brasil.

Comparadas con los grandes conglomerados del Norte, las FMN del Sur tienen en todo caso un tamaño mucho más reducido. Asimismo, ellas efectúan menos I&D, son más intensivas en mano de obra, exportan menos y del mismo modo importan también menos que las multinacionales de los países desarrollados (211). Con relación a estas últimas, las empresas del Sur

aparecen más dispuestas a asociarse con empresas locales, lo que hace que los *joint-ventures* constituyan la forma dominante adoptada por sus implantaciones, especialmente en los PED. La asociación con empresas locales⁶¹ es sobre todo buscada por las empresas de Hong Kong y de la India (8, 203).

Muchas razones explican la mayor disposición de las multinacionales del Sur a renunciar a las filiales controladas en un 100 %. Entre las principales: el menor contenido en I&D lo que hace menos necesario el recurso a *transferencias internalizadas*; la escasez de capital en sus economías de origen, lo que a menudo conlleva restricciones legales a las salidas de capital y hace ventajosa la participación financiera de socios locales; por último, la menor capacidad de comercialización y de marketing, lo que hace que la asociación con empresas del país huésped resulte igualmente provechosa (211).

A principios de esta sección hemos destacado el carácter sorprendente de la multinacionalización de ciertas empresas del Sur. Para aquellos que mantienen una visión antigua del Tercer Mundo, se trata en verdad de un fenómeno un tanto insólito. Pero, si se piensa por el contrario en el camino recorrido por la industrialización en numerosos PED, éste se hace inteligible y en consecuencia mucho menos sorprendente.

La multinacionalización es función del grado de desarrollo alcanzado por una economía dada. A partir de un cierto umbral, cuando la industrialización se hace más sólida y la economía dispone de una capacidad empresarial significativa, se encuentran reunidas las condiciones básicas para la expansión internacional de las empresas. En forma general, las razones que impulsan a la multinacionalización de las empresas del Sur son sensiblemente las mismas que las que actúan sobre las empresas del Norte. De ello resulta entonces la constitución de filiales que persiguen los mismos objetivos que las implantaciones en el exterior de los conglomerados del Norte. Tal como las FMN de los PD, las empresas del Sur muestran gran interés por las actividades primarias con vistas al acceso a recursos primarios que hacen falta en sus economías de origen. Una parte no despreciable de las ID de Corea (188) y de Taiwán (354) y lo esencial de las inversiones de Brasil en los sectores productores de bienes, responde a la búsqueda de aprovisionamientos de materias primas. En el plano industrial, la forma predominante de implantación de las multinacionales del Sur es la *filial de relevo* cuya finalidad es precisamente sustituir a través de la

⁶¹ Los *joint-ventures* pueden tomar también una forma triangular, por ejemplo, cuando una empresa del Sur se asocia con una FMN de otro PED para operar en un tercer país.

producción en el exterior una corriente de exportaciones, que debido a medidas proteccionistas o de otra índole, corre el riesgo de estancarse o incluso de desaparecer. La *filial de relevo* es también el principal tipo de implantación utilizada por las FMN del Norte que operan en la industria, tanto de países desarrollados como de economías en desarrollo⁶². Por último, igual que las multinacionales de los PD, sólo una fracción minoritaria de las implantaciones industriales de las empresas del Sur adopta la forma de *filial-taller*.

Hay, de todas formas, razones específicas que impulsan a la multinacionalización de las empresas del Sur. La implantación de *filiales-taller* es en algunos casos motivada por la imposición en los PD de cuotas a las exportaciones de los diversos países. Aquí, la multinacionalización responde menos al afán de aumentar la competitividad que a la necesidad simplemente de obviar la reglamentación. Algunas FMN de Hong Kong, por citar sólo un ejemplo, se han ido a instalar a Malasia con el fin de aprovechar la cuota asignada a esta última por Estados Unidos (83). En América Latina la inestabilidad política actúa a veces como factor de fomento a la multinacionalización, en la medida que ella hace posible la diversificación de los riesgos asociados a la inversión en un solo país (379). Por último, otro tipo de implantación también específico a las FMN del Sur, es aquella desarrollada especialmente por las empresas coreanas y que consiste en la compra en un PD de una empresa especializada en I&D. Aquí, el objetivo de la multinacionalización es el de apropiarse de una *tecnología exterior a la empresa* (140) y de transferirla luego a la economía de origen.

En el caso de las empresas industriales, la diferencia fundamental entre las FMN del Norte y del Sur reside en la naturaleza de las ventajas propias utilizadas para la implantación en el exterior. Las ventajas de las que disponen las grandes multinacionales de los PD son bien conocidas: tecnología, marketing, red mundial, experiencia, etc. No obstante, ellas dejan una brecha a través de la cual pueden penetrar las FMN del Tercer Mundo. La fuerza de estas últimas reside en su capacidad de ofrecer tecnologías y productos menos intensivos en capital y, en consecuencia, más fácilmente rentabilizables a escalas más reducidas que ciertas producciones propuestas por los grandes conglomerados del Norte. A la capacidad de adecuación tecnológica a las condiciones existentes en los PED de la que disponen a veces las FMN del Sur, se agrega por otra parte, su disposición a responder, mediante la creación de *joint-ventures*, a las aspiraciones de las empresas locales de asociarse a las nuevas

⁶² Ver secciones IV.3 y V.1 del presente capítulo.

actividades. La emergencia de las FMN del Sur ha permitido a la teoría del ciclo de vida del producto encontrar una nueva actualidad. Sin embargo, es necesario recordar que ésta no agota todas las formas que adopta la multinacionalización de las empresas del Tercer Mundo. En particular, ni los flujos cruzados de ID entre países que cuentan con un grado de desarrollo comparable ni las inversiones directas en los PD se pueden explicar a la luz de esta teoría.

VI. — SOBRE LA REPRODUCCION DE LAS RELACIONES DE SUBORDINACION

1. *La actualidad de la antigua DIT*

Si se tratara de hacer un balance general de las tendencias que acabamos de revisar, habría que decir lo siguiente: no hay una sola división internacional del trabajo, hay muchas.

Lo que un tanto ligeramente se denomina la división internacional del trabajo no corresponde a la representación idealizada de un sistema perfectamente estructurado en el seno del cual a cada participante se le ha encomendado un rol específico que él se limita a cumplir para el mayor bienestar de todo el mundo. Es quizá lamentable, pero el hecho es que la mano invisible de Smith no es capaz de crear las condiciones de una división del trabajo entre las naciones de acuerdo a las aspiraciones del modelo teórico.

En rigor, del enfrentamiento entre las nuevas tendencias y las inercias heredadas de los períodos precedentes, no emerge una configuración de las relaciones económicas internacionales que obedezca a un conjunto bien definido de principios de organización y especialización entre las naciones. En ese sentido, las previsiones de los teóricos de la Nueva DIT no se han visto confirmadas. Por la amplitud de sus contradicciones internas, la antigua división internacional del trabajo aparece como un sistema que ha caído en la obsolescencia. Esto no significa que una DIT realmente nueva haya podido nacer. La DIT "realmente existente" es más bien un conjunto caótico en el interior del cual se superponen diferentes niveles, cada uno en respuesta a una lógica particular.

El principio según el cual los países del Norte debían especializarse en los productos industriales y los países del Sur en las actividades primarias ha sido sometido a una dura prue-

ba: en primer lugar, por la industrialización del Tercer Mundo y su apertura hacia los mercados externos, pero también por la creciente actividad de los países desarrollados en las producciones primarias, en especial, agrícolas (ver infra). La frontera entre el comercio intra-rama reservada a los intercambios Norte-Norte y el comercio inter-rama que en la antigua DIT correspondía exclusivamente a los intercambios Norte-Sur se ha hecho mucho más difusa. A la antigua DIT se yuxtapone así el embrión de una nueva distribución de actividades entre el Norte y el Sur que puede, sin embargo, verse cuestionada por la aceleración de la innovación tecnológica en los países desarrollados.

Por otra parte, a la división internacional del trabajo que los Estados tratan de moldear según sus intereses específicos, se superpone la división internacional del capital organizado por las FMN. Superposición a menudo conflictiva puesto que nada permite postular que las estrategias adoptadas por las empresas puedan integrarse sin tensiones con las políticas conducidas por los Estados. De hecho, una operación de inversión internacional siempre corre el riesgo de acabar en la pérdida, para el país inversionista, de la ventaja inicial de la que disponía (236). De ahí que sea posible concebir, en contra de lo que muchos creen, que lo que es bueno para la General Motors no es necesariamente bueno para Estados Unidos.

En conjunto, el Tercer Mundo no sale perdiendo de esta confrontación. Los países pobres continúan siendo pobres, pero los más favorecidos han progresado a veces en forma considerable. Gracias al vigor de la industrialización en algunos PED, sus estructuras productivas han podido acercarse más a aquellas de los países desarrollados. La pérdida de verticalidad⁶³ de los intercambios de estos países con las economías del Norte, ilustra justamente su progresión en la jerarquía internacional de las naciones.

Equivocadamente, diversos autores [Frank (149), Pailloix (297) y Bessis (45)] han subestimado la importancia de los progresos logrados por un número apreciable de países en desarrollo. La consolidación de una industria poderosa en Brasil y en México, como también en India y en el sudeste asiático, expresa la acción, en el seno del Tercer Mundo de fuerzas dinámicas, de las cuales el reconocimiento de sus límites no debe llevar a negar su existencia.

La complejidad de las transformaciones en curso obliga a recurrir permanentemente al matiz. La crítica del pesimismo excesivo no debe desembocar en un optimismo ingenuo. Toda una parte del Tercer Mundo sigue insertándose en la división

⁶³ Vale decir la parte creciente de los intercambios intra-rama.

internacional del trabajo según las modalidades más arcaicas. Tal es el caso de numerosos países ubicados tanto en Asia como en Africa. A pesar de su reputación de "clase media del mundo", América Latina abriga también una mayoría de países cuyas relaciones con el exterior están todavía dramáticamente marcadas por el peso de las tradiciones pasadas. Esto también vale para la mayoría de los países de la OPEP a pesar de la riqueza que en un momento dado ellos pudieron tener en sus manos.

¡No hay que enterrar muertos vivos! Haciendo gala de una gran obstinación, la antigua DIT mantiene todavía actualidad en muchos aspectos. Para los países de inserción tradicional casi todo continúa como antes. La dinámica de sus intercambios sigue sometida a la lógica de la especialización intersectorial: ellos exportan materias primas generalmente no transformadas⁶⁴ e importan la mayoría de los productos manufacturados. Así, en la mayoría de los países de América Latina y de Africa, la tasa de cobertura de los intercambios de productos manufacturados con los países desarrollados es baja, y lo que es aún más grave, tiene tendencia a estancarse e incluso a declinar⁶⁵.

El contraste en relación a los países más industrializados del Tercer Mundo es impactante. En estos últimos, los excedentes industriales desempeñan un rol creciente en la formación de los equilibrios exteriores. El avance de la industrialización en estos países ha traído consigo una reducción de sus complementariedades con los PD, con la consecuente intensificación de los factores de competencia presentes en ciertas ramas (79).

De suyo frágiles, las economías de inserción tradicional están expuestas, por el contrario, a los vaivenes de los precios de las materias primas que, con la excepción honorable del petróleo, se inscriben en una tendencia sostenidamente a la baja (35). Teniendo en cuenta la fuerte alza del precio del petróleo y la mayor rigidez a la baja de los precios de los productos manufacturados exportados por los PD, la degradación de los precios de las materias primas provoca un agudo deterioro de los términos del intercambio. Para el período comprendido entre 1970 y 1982, los datos de UNCTAD (98) muestran un deterioro de los términos del intercambio de los PED (no exportadores de petróleo) dos veces mayor en comparación con los países desarrollados⁶⁶.

⁶⁴ Al tomar las exportaciones de 27 productos primarios (excluyendo petróleo) del Tercer Mundo a la OCDE en 1976, la CNUCED (91) estimó que el 58 % no había experimentado ninguna transformación.

⁶⁵ Lemperiere (215) basado en datos de la OCDE.

⁶⁶ Entre 1970 y 1982 los términos del intercambio de los PD disminuyen del 18 %, mientras que los de los PED no exportadores de petró-

La situación de los países de inserción tradicional se ve tanto más comprometida cuanto que las tendencias al ahorro y a veces a la sustitución de ciertas materias primas parecen acelerarse. Este es el caso del petróleo, que se busca reemplazar por otras fuentes de energía y también el del cobre cuyos usos disminuyen a causa de la creciente utilización del aluminio y de las fibras ópticas. Un fenómeno parecido se aprecia en lo que concierne a algunos bienes intermedios, exportados por el Tercer Mundo. A este respecto, el caso del acero es ejemplar. Dejando de lado las medidas proteccionistas, éste es atacado por la competencia de los productos plásticos y por la baja del consumo, especialmente en la industria automotriz, en virtud de la paralización de la demanda y la disminución del peso de los vehículos, hecho necesario por el encarecimiento de la energía.

A fin de cuentas, los progresos logrados por el Tercer Mundo no han sido suficientemente significativos como para superar de manera radical las principales diferencias que afectan las relaciones Norte-Sur. La lógica de la reproducción de las relaciones de subordinación supera los avances logrados en el sentido de una mayor autonomía. En el plano comercial y a pesar de la progresión de los intercambios Sur-Sur, la asimetría que caracteriza las relaciones entre países desarrollados y en desarrollo, persiste. Mientras los PD continúan comerciando principalmente entre ellos, lo esencial del comercio de los PED pasa igualmente por los países desarrollados. El dominio aplastante de los países del Norte sobre la industria mundial explica esta situación.

Al controlar alrededor de los 2/3 de la producción industrial mundial ⁶⁷, los PD ejercen una hegemonía indiscutida sobre la producción y los intercambios mundiales de productos manufacturados. Aunque una tendencia general a la baja se haga sentir durante los años setenta, su preponderancia sigue siendo indiscutida en todas las principales ramas ⁶⁸ y no es sino en un reducido número de ramas que el dominio de los PD se encuentra amenazado. Un desglose de la industria mundial en 21 ramas (289) muestra que sólo en cinco la parte de los PD es infe-

leo caen del 36 %. Por el contrario, los términos del intercambio de los países petroleros se multiplican casi por cinco.

⁶⁷ Según cálculos de la ONUDI (289), los PD producían, en 1982, el 64 % del valor agregado en el sector manufacturero mundial; los países con economía planificada, el 25 %, y los PED, el 11 %.

⁶⁸ Con la sola excepción de la refinación de petróleo, rama en la que las partes respectivas del Norte (41,6 %) y del Sur (41,8 %) son prácticamente ideales.

rior a la mitad del total mundial⁶⁹. Ahora bien, es de los países de economía planificada y no del Tercer Mundo que proviene esta amenaza a la supremacía de los países capitalistas desarrollados en ramas relativamente secundarias. En lo que se refiere a las ramas más decisivas de la industria mundial, las diferencias Norte-Sur siguen siendo considerables: de 1 a 8 en la industria química, de 1 a 9 en material de transporte⁷⁰, de 1 a más de 10 en la producción de maquinaria. La industrialización del Tercer Mundo presenta, pues, límites evidentes. Globalmente, se trata de una industrialización cuya inserción en el mercado mundial es incompleta y su grado de articulación interna muy insuficiente.

Con razón, Balassa (33) ha insistido en el hecho de que las exportaciones industriales de los PED reflejan ciertas ventajas comparativas. El problema es, en todo caso, que con respecto a las exportaciones de los PD, las ventajas demostradas por los países en desarrollo son de calidad mediocre: trabajo menos calificado (362) y tecnología relativamente banalizada.

La baja calificación del trabajo constituye una de las principales limitaciones de la industria del Tercer Mundo. Ella es precisamente una de las razones que explican su bajo nivel de productividad. Disponiendo de alrededor de 1/3 del empleo manufacturero mundial, el Tercer Mundo sólo produce el 11 % del valor agregado del sector⁷¹. Por el contrario, con el 42 % del empleo manufacturero mundial, los PD realizan los 2/3 de la producción industrial del planeta. Por su parte, la desarticulación interna nace principalmente del desajuste entre el desarrollo de las industrias de bienes de consumo y el de las industrias de bienes de capital. Más del 90 % de los equipos utilizados por los PED proviene de los países desarrollados y solamente el 5 % es fabricado por los mismos PED⁷² (79). Manifiestamente, los bienes de capital son el *eslabón que falta* (254) en la integración intersectorial de los sistemas productivos de la mayoría de los países en desarrollo. La tendencia al acercamiento de las estructuras productivas de algunos PED a la de los países desarrollados enfrenta así límites difíciles de franquear; las barreras tecnológicas constituyen uno de los principales obstáculos.

⁶⁹ Textiles, calzado, refinerías de petróleo, derivados del petróleo y del carbón y cerámicas, porcelanas y azulejos.

⁷⁰ Los proyectos en curso en algunos PED (Taiwán, Corea, Filipinas, etc.) con vistas a desarrollar una industria automotriz propia, podrían producir cambios en los años venideros en esta situación (198).

⁷¹ Datos de ONUDI (289) correspondientes al año 1982.

⁷² El 4 % restante corresponde a la parte importada desde los países de economía planificada.

2. *Empresas multinacionales y dependencia tecnológica*

En los años recientes hemos asistido a un rápido crecimiento de los flujos tecnológicos del Norte hacia el Sur. Estos flujos transitan por diversos canales; venta de patentes, de licencias, pero, más que nada, por las exportaciones de bienes de capital ⁷³. Para los PED, el acceso a la tecnología producida en los países del Norte representa un costo muy elevado: más de 120 mil millones de dólares sólo para las importaciones de bienes de equipos en 1981. Al mismo tiempo, los pagos por concepto de transferencias tecnológicas pesan significativamente en la balanza de los invisibles. Para los países desarrollados, la venta de tecnología bajo diferentes formas a los PED representa, por el contrario, una entrada considerable de divisas ⁷⁴.

Conviene evitar, en cualquier caso, un enfoque puramente cuantitativista en la materia, ya que el costo de la tecnología comprada por el Tercer Mundo sigue siendo muy inferior a los gastos en I&D que los países desarrollados deben enfrentar. En términos de costo de oportunidad, las transferencias de tecnología Norte-Sur, a pesar de su elevado precio, constituyen una ventaja para el Tercer Mundo. Los problemas que plantean las transferencias de tecnología deben ser enfocados en forma más global; menos que el costo financiero de las transferencias, es el carácter a menudo pasivo del consumo tecnológico en los PED el que debe ser cuestionado. Si algunos PED disponen actualmente de una mayor capacidad para elegir y adaptar las tecnologías que se le proponen, en su conjunto, el Tercer Mundo continúa ocupando un lugar muy marginal en la producción y la circulación mundial de tecnologías.

Cálculos efectuados por la OCDE ⁷⁵ dejan claramente en evidencia el verdadero monopolio del que disponen los PD en materia de producción de tecnologías. En efecto, el 97 % de los gastos mundiales (excluyendo a los países socialistas) en I&D lo efectúan los PD, quienes además son propietarios del 85 % de las patentes en el mundo. En cuanto al potencial humano asociado a la I&D (investigadores científicos, ingenieros, técnicos, etc.), los PED sólo disponen de alrededor del 12 %

⁷³ Los problemas ligados a las transferencias de tecnología han dado lugar a una literatura muy voluminosa. Entre los trabajos recientes se puede referir a Madeuf (234), Tiano (351), Bizec y Daudet (50) y OCDE (270).

⁷⁴ Así, por ejemplo, el 20 % de los recursos por concepto de transferencia tecnológica de los países de la OCDE ha sido financiado por los PED.

⁷⁵ Citado por Madeuf (254).

del total mundial. Comparativamente con los países desarrollados, los PED gastan en I&D 60 veces menos por persona ocupada y emplean cerca de 13 veces menos investigadores por millón de activos (234).

La producción de tecnologías se caracteriza también por un grado muy elevado de concentración. Cinco países ⁷⁶ disponen del 85 % de los recursos materiales y humanos destinados a la I&D en la OCDE, de los que el 30 % está en manos de siete grandes organismos públicos y de tres FMN ⁷⁷. El dominio creciente de las FMN sobre la producción y la circulación de la tecnología tiene asimismo consecuencias importantes sobre las modalidades a través de las cuales se opera su transferencia. De la época de la transferencia propiamente *internacional* se ha pasado en efecto a la de la *transferencia internalizada* (234), caracterizada por el hecho de que los flujos tecnológicos tienden cada vez más a circular al interior de las empresas. De ahí que la representación de la tecnología como una mercancía cualquiera que puede ser comprada libremente en el mercado, pierde gran parte de su pertinencia. En realidad, la tecnología constituye un bien particular que no es producido para la venta y cuya cesión no conlleva en forma automática la desposesión de parte del vendedor (270). En consecuencia, la formación del precio de la tecnología así como su difusión no obedece a las leyes de un mercado de la tecnología que, en rigor, no existe como tal ⁷⁸.

El carácter muy concentrado de su producción y el predominio de las transferencias internalizadas constituyen los mayores obstáculos al libre acceso a la tecnología. Y falta aún agregar que la *incorporación* de la tecnología en una economía dada no garantiza necesariamente su *dominio* propiamente tal. Para alcanzarlo, el comprador debe estar capacitado para reparar y mantener los equipos e innovar a fin de adaptar la tecnología a las condiciones de la economía receptora.

La dependencia tecnológica constituye una restricción particularmente severa al desarrollo de las economías del Tercer Mundo. Por esta razón, los PED se ven permanentemente obli-

⁷⁶ Estados Unidos, RFA, Reino Unido, Francia y Japón.

⁷⁷ Los departamentos de Defensa, de Energía, del Medio Ambiente y de la Salud en Estados Unidos, luego los ministerios de Defensa del Reino Unido y de Francia y el Ministerio Federal de la Investigación y de la Tecnología de la RFA, a los que se agregan tres FMN de origen norteamericano, Ford, General Motors e IBM (85).

⁷⁸ Los resultados de un estudio que versa en particular sobre las ventas de fábricas al Tercer Mundo (38) ilustran la extensión del control ejercido por las FMN sobre la oferta tecnológica dirigida a los PED. En una muestra de 200 contratos efectuados entre 1976 y 1978, cerca de 2/3 han sido llevados a cabo por 28 grupos multinacionales pertenecientes principalmente a capitales norteamericanos, japoneses y alemanes.

gados a adoptar las normas de producción vehiculadas por los equipos y la tecnología importada. Esto sin hablar del carácter muchas veces inadecuado de su transposición a economías sometidas a restricciones muy diferentes a las que pesan sobre las opciones tecnológicas de los países desarrollados ⁷⁹.

Los obstáculos asociados al acceso y sobre todo al dominio de la tecnología por los PED, ponen en el centro del análisis el rol de las FMN en la reproducción de las relaciones de subordinación. Apoyadas en el monopolio tecnológico y otras ventajas (marketing, capacidad financiera, etc.) de las que gozan, las FMN se encuentran en condiciones de controlar los mecanismos básicos de acumulación en los PED. A pesar de un cierto número de nacionalizaciones, el dominio de las FMN sobre los recursos naturales exportados por los PED sigue siendo decisivo. Según la UNCTAD (95), entre el 85 y el 90 % de las exportaciones, por ejemplo de minerales de hierro y de bauxita, son comercializadas por las FMN. Lo mismo vale para las exportaciones de cobre, algodón, yute, trigo, café, tabaco, etc., cuya distribución está controlada en más de un 85 % por empresas multinacionales. En el plano industrial, los grandes conglomerados disponen también de un poder considerable. Tal es el caso bien conocido de la industria automotriz, o de la electrónica como también el de la industria farmacéutica, donde la parte bajo control de las FMN sobrepasa en numerosos PED (Brasil, México, Filipinas, Arabia Saudita, etc.) el 65 % de la producción total (72).

La extensión del dominio ejercido por las FMN sobre sectores clave de la economía del Tercer Mundo, pone en evidencia el carácter intempestivo de ciertas posturas respecto de su rol en los PED. Si es estadísticamente cierto que el stock de inversiones directas per cápita en el Tercer Mundo bastaba apenas —como lo afirma Emmanuel (123)— para equipar a cada trabajador... con un buen atornillador, el dominio de las FMN no es por ello menos significativo. El problema proviene precisamente del hecho de que, mediante una inversión relativamente baja, las FMN logran ubicarse en una posición dominante. Esto se debe, por una parte, a la debilidad de los sistemas productivos de los PED y por otra parte al recurso creciente a modalidades de inversión que privilegian la compra de instalaciones existentes en lugar de la creación de nuevas capacidades productivas ⁸⁰. A su vez, el refuerzo de la concentración y de la centralización a que ello da lugar puede provocar una tendencia a la *desacumulación*. Como se deduce en particular de los trabajos de Bornschier, la implantación de una FMN en un

⁷⁹ Ver capítulo VI.

⁸⁰ Lo que, entre otras cosas, permite a las FMN eliminar la entrada a los posibles competidores (72).

PED, crea a corto plazo efectos positivos en el crecimiento e inversión, los que tenderán sin embargo a desaparecer al punto de engendrar a largo plazo una tendencia a la desinversión. Entre las diversas críticas de las que actualmente es objeto el rol de las FMN en los PED, la hipótesis de la acumulación parece ser la que posee bases empíricas más sólidas. Ella tiene, además, el enorme mérito de sobrepasar las contradicciones de toda una literatura que supone que las FMN están dotadas de una naturaleza congénitamente perversa. En este tipo de enfoque coexisten, en efecto, las críticas más contradictorias. Se les reprocha a las FMN tanto su comportamiento de enclave como su presencia excesiva; sus tecnologías poco adaptadas por ser demasiado intensivas en capital y también las transferencias de tecnología obsoleta: la extensión de sus actividades en las economías huéspedes y al mismo tiempo la repatriación de sus beneficios.

El impacto de las FMN en las economías de los PED no se puede enfocar de un punto de vista puramente microeconómico, vale decir en función de las cualidades —buenas o malas— supuestamente propias a la empresa. Se trata, por el contrario, de reubicar el rol de las FMN en el contexto más amplio de su inserción en economías aún débilmente estructuradas. Es solamente en esta perspectiva que es posible poner de relieve, a diferencia de las implantaciones multinacionales en los PD, su rol en la reproducción de las relaciones de dominación.

3. Los intercambios de productos primarios: una evolución paradójica

Decididamente, los caminos de "la" división internacional del trabajo parecen inexcrutables. En particular las tendencias que operan en el plano de los intercambios internacionales de bienes primarios no debieran dejar de sorprender a los partidarios del enfoque ortodoxo de la especialización internacional.

Dejando de lado el caso totalmente excepcional de los productos energéticos, la declinación de la contribución de los productos primarios al comercio mundial prosigue a un ritmo acelerado durante los años setenta. Representando todavía en 1967 alrededor de 1/5 de los intercambios internacionales (sin contar la energía), la parte de los productos primarios (agrícolas y mineros) no alcanza sino al 15,3 % en 1972 y al 13,8 % en 1980 (79). En sí esta evolución no tiene nada de sorprendente, ya que se sitúa en la prolongación de una tendencia de largo aliento a la primacía de los intercambios de productos manufacturados. Lo que sí resulta paradójico, por el contrario, es la posición respectiva del Norte y del Sur respecto a la ten-

dencia general. En contra de la visión tradicional, los países desarrollados importan cada vez menos materias primas en tanto que exportan cada vez más.

Es así como la parte de los PED en las exportaciones mundiales de ese tipo de bienes tiende a regresar en beneficio de los países desarrollados. De esta forma, la posición de dominio de los PD en estos mercados resulta fortalecida. Hacia fines de los setenta, éstos controlaban el 59 % de las exportaciones mundiales de materias primas mineras y el 56 % de las exportaciones de productos agrícolas.

El impulso de las exportaciones Norte-Sur de productos agrícolas es resultado de un conjunto de factores entre los que se encuentran: en el Norte, el vigoroso aumento de la competitividad de los productores, especialmente de Estados Unidos, y el aumento del proteccionismo; en el Sur, la expansión mucho menor de la producción que, dada la demografía galopante, reduce considerablemente los excedentes exportables. Por su parte, la pérdida de importancia de las exportaciones de materias primas mineras refleja la voluntad de los países desarrollados de aumentar su margen de autonomía, luego de la ola de nacionalizaciones de FMN mineras que se desató entre fines de la década de los setenta y la primera mitad de la década siguiente. Así también se explica el creciente esfuerzo de prospección petrolera en el interior de los propios países desarrollados (218).

A juzgar por estas evoluciones, el período reciente parece efectivamente haber cuestionado la antigua división internacional del trabajo, pero en un sentido bien diferente a aquel que algunos habían imaginado.



