

El ajuste económico neoliberal, instrumento al servicio de la transnacionalización de la economía latinoamericana

Lic. Verena Hernández Pérez *

En el artículo se demuestra cómo los Planes de Ajuste Económico, de corte Neoliberal impuestos a los países de América Latina y el Caribe por los Organismos Financieros Internacionales en la práctica, favorecieron la expansión del capital transnacional en la región. Se estructura en tres partes; la primera está dedicada a la caracterización de las Compañías Transnacionales (CTN) desde las perspectivas de la Economía Política. La Segunda parte aborda cada una de las principales medidas de la propuesta neoliberal y cómo ellas favorecieron la expansión del capital transnacional y la tercera parte está dedicada al análisis de las estrategias, modalidades y destino sectorial de la inversión extranjera directa en el subcontinente.

EL ESTALLIDO de la crisis de la Deuda Externa en el año 1982, no solo puso de manifiesto con singular crudeza la alta vulnerabilidad de las economías regionales y su situación dependiente respecto de las economías capitalistas desarrolladas y particularmente de los EU, sino que además creó una situación propicia para introducir los cambios de Políticas Económica que se correspondieran con las necesidades de la acumulación y la reproducción del capital en el marco de la revolución científico técnica y el fortalecimiento del papel de las Compañías Transnacionales en la economía mundial.

* Profesora asistente de la Facultad de Ciencias económicas y empresariales, Universidad de Oriente.

Los procesos de renegociación de la Deuda Externa fueron el marco aprovechado por los agentes del capital transnacional para imponer los Programas de Ajuste de corte neoliberal a las economías del área. Se puede afirmar que tales Programas han sido un instrumento a favor de las Compañías Transnacionales (CTN), su aplicación ha favorecido un reforzamiento de la transnacionalización de las economías de la región.

Características de las compañías transnacionales

La Inversión Extranjera Directa (IED) constituye uno de los vehículos de la expansión económica externa de las compañías transnacionales.

La IED significa la inversión en bienes de capital, fábricas. Ella posibilita la creación de filiales y subsidiarias en el extranjero, ejercer el control sobre empresas que ya existían, al adquirir el paquete de control de las acciones así como por la compra de empresas privadas y públicas, también pueden crear empresas mixtas en alianza con el capital nativo.

Se calcula que a nivel mundial la IED acumulada sobrepasa los 3 billones de dólares. Las mayores empresas de este tipo realizan ventas totales superiores al Producto Interno Bruto (PIB) de muchos países.

La IED permite a las CTN crear una extensa red de filiales a todo lo largo y ancho de la geografía mundial entre las cuales y sus Casas Matrices se establecen los más diversos vínculos.

Un elemento importante en la estrategia general de las CTN corresponde a la división del trabajo entre Casa Matriz y filiales que la integran, lo que les permite elevar la eficiencia de las inversiones al poder combinar de manera óptima todos los elementos de la producción y los servicios a escala global.

Apoyadas en las posibilidades que han creado los nuevos adelantos científico-técnicos y el monopolio que ejercen sobre estos, estructuran la producción de manera fraccionada, es decir situando en cada país aquella parte del proceso para la cual existen las mejores condiciones, desarrollando la integración horizontal y vertical.

Es válido recordar las reflexiones de C. Marx acerca de la división social del trabajo, al caracterizarla escribía:

“Si nos fijamos en el trabajo mismo podemos considerar la división de la producción social en sus grandes sectores, la agricultura, la industria, etc, como división del trabajo en general, la clasificación de estos sectores de producción en categorías y subcategorías como división del trabajo en particular y la división del trabajo establecida dentro de un taller como división del trabajo en el caso concreto...”

Y continuaba señalando que:

“...a pesar de las grandes analogías y de la concatenación existente entre la división del trabajo dentro de la sociedad y la división del trabajo dentro de un taller, media entre ambas una diferencia no solo de grado sino de *esencia*”.¹

La división del trabajo que tiene lugar al interior de las CTN entre Casas Matrices y filiales responde por su contenido socio económico a la división del trabajo de tipo concreto, ella no transcurre de manera espontánea, es resultado de una política conscientemente formulada y orientada hacia un objetivo predefinido, realizada por una entidad económica única. La especialización productiva constituye la base de la división del trabajo al interior de las CTN.

La especialización asume diversas modalidades en correspondencia con las particularidades de las producciones, las formas más comunes que adopta son las siguientes:

- a) *especialización por estadios o fases*; está particularmente extendida en las ramas del combustible y de materias primas, donde la extracción de las materias primas, la transformación y la fabricación del producto final a base de ellas se hacen a escala internacional.
- b) es la *especialización según artículos*, ella permite la creación de filiales con ciclos tecnológicos complejos en uno u otro país.
- c) es la *especialización por piezas (o por operaciones)*, se trata de la especialización sobre base tecnológica en la que cada filial se especializa en la fabricación de determinadas piezas y módulos, que luego se ensamblan y dan el producto final.

Esta peculiar manera de organización de la producción y los servicios asociados a las compañías presupone la cooperación entre Casas Matrices y filiales y condiciona un intercambio regular de productos y servicios entre ellas, pero salvo excepciones lo que se intercambian no constituyen mercancías, lo que se convierte en mercancías es el producto final de todas ellas.

El intercambio que se da entre las Casas Matrices y sus filiales es ilegítimo clasificarlo como transacciones mercantiles. Estas últimas presuponen una división social del trabajo que enfrenta a productores *independientes* y se basa en el *fraccionamiento* de la *propiedad* sobre los medios de producción; *propietarios independientes*, que intercambian entre sí los resultados de su trabajo las *mercancías*, con arreglo a las leyes de la competencia.

La división internacional del trabajo al interior de las CTN *no* enfrenta a productores independientes, sino a obreros y procesos parciales de producción,

se basa en la concentración de los medios de producción que le pertenecen en *propiedad*, ella se sustenta en la autoridad que tienen los capitalistas sobre hombres y procesos que son otros tantos miembros de un mecanismo *global de su propiedad*.

La división, la organización del trabajo y el intercambio de actividad al interior de las CTN, está sujeto a la “ley férrea de la proporcionalidad”, el intercambio se realiza no según las leyes del mercado, responde a un *plan* trazado de ante mano, el cual prevé tanto la cantidad como los surtidos, quién ha de ser el “comprador” y los precios a que serán “ventas”. De lo dicho se infiere que el mecanismo de mercado no constituye el regulador de las relaciones entre Casas Matrices y filiales. Dentro de las CTN el *plan* sustituyó a la espontaneidad y la *dirección centralizada* de los eslabones que la integran cerró las puertas a la anarquía.

Especial atención merecen los precios de transferencias, estos son fijados por las Casas Matrices en correspondencia con sus propios intereses, ellos no constituyen precios de mercado en su sentido estricto. Con su utilización las CTN logran mediante la subfacturación o la sobrefacturación de las transacciones internas no solo minimizar sino burlar los sistemas impositivos locales.

Las CTN organizan todo el proceso desde una perspectiva genuinamente global, hoy para ellas no son importantes los países considerados como una unidad, a sus efectos lo realmente relevante son aquellas posibilidades presentes en cada uno de ellos que combinadas a escala transnacional brinda ventajas competitivas que les permite minimizar costos y maximizar beneficios.

Todo el razonamiento anterior constituye la clave para entender las posiciones asumidas por las CTN y sus representantes ideológicos a favor de las corrientes del neoliberalismo económico y el tipo de globalización que su aplicación propicia.

Programas de ajuste neoliberal un instrumento a favor de las CTN: El caso de América Latina y el Caribe

El Estado-nación tal cual lo hemos conocido a lo largo de muchos años —provisto de todo un conjunto de derechos entre los que interesan la independencia, el ejercicio de soberanía sobre sus recursos, la capacidad de elegir y aplicar las políticas más convenientes a sus intereses— entra en franca contradicción con los intereses de las CTN. Estas últimas al considerar al mundo como una esfera global de inversión y acumulación se oponen a todo aquello

que suponga una barrera a su expansión, fiscalización y control sobre su actividad. Pasaremos ahora a demostrar la afirmación que encabeza este epígrafe y para ello examinaremos cómo cada una de las medidas propuestas y aplicadas favorecen las apetencias expansionistas de las CTN.

Apertura Comercial: la liberalización del comercio ha sido justificada con la idea de que esta favorece el acceso a productos de mayor calidad a más bajo costo y contribuye a la elevación del bienestar general.

La condena al proteccionismo parte de que las industrias locales protegidas se caracterizan por su alto grado de ineficiencia, elevados precios para los consumidores domésticos y poca capacidad competitiva en los mercados externos.

Las reformas aplicadas en pos de una mejor inserción en los mercados externos se tradujo en una reducción drástica de las tasas arancelarias y su simplificación, así como de las restricciones cuantitativas a las importaciones (ver Anexo).

Si bien es cierto que una política proteccionista a ultranza puede generar serios problemas de ineficiencia en las industrias protegidas, también lo es que una apertura festinada puede significar la desaparición no ya de empresas sino de ramas completas de la economía nacional.

La desregulación comercial resulta funcional al capital transnacional por cuanto la libera de tener que enfrentar los costos que suponen los pagos de aranceles, las restricciones cuantitativas y otras barreras que reducirían o anularían los beneficios y las ventajas asociadas a la organización transnacionalizada de la producción. Recordemos que aun cuando los intercambios intrafirma no son por su contenido de carácter mercantil, estos por su forma se presentan como tales, presentándose como operaciones de importación-exportación y en consecuencia se ven sometidos a las regulaciones que en cada país existen para el comercio exterior. La desaparición de las fronteras resultante de la liberalización les permite a las CTN organizar y tomar las decisiones más adecuadas a sus intereses al menor costo y a tiempo real.

La apertura comercial indiscriminada que ha tenido lugar en la región no ha posibilitado una mejor inserción en el comercio internacional; durante la década de los años ochenta del pasado siglo xx los superávit comerciales alcanzados se lograron a cuenta de una reducción brutal de las importaciones en casi 40 %. Durante el período de 1990-1999 el Balance Comercial de la región presenta un déficit acumulado de -153,3 millones de dólares.

Al crear condiciones iguales para desiguales, la apertura comercial ha provocado un fuerte proceso de desindustrialización, y la desaparición de cientos de empresas medianas y pequeñas, tómesese como referencia el caso mexicano donde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con EU y Canadá

ha significado la desaparición de cerca de 28 000 medianas y pequeñas empresas, según datos proporcionados por la ATTC, al tiempo que ha estimulado los procesos de concentración y centralización en las grandes empresas.

Liberalización de la cuenta de capitales: el impacto de esta medida podemos analizarlo en dos momentos. En los momentos iniciales de su instrumentación posibilitó el reciclaje de dólares hacia los EU, estimándose que solo entre 1980-1983 salieron de la región vía fuga de capitales aproximadamente 90 000 millones de dólares, se estima que entre 1973-1987 la fuga de capitales alcanzó al menos 43 % del monto total de la deuda externa regional, capital que contribuyó a la reconversión industrial y tecnológica de los EU.

Esta medida ha favorecido el desarrollo de los Mercados de Valores en los países del área, contribuyendo a un cambio en los patrones de captación de financiamiento externo, la banca comercial ha cedido espacio a la titularización del financiamiento, tanto los gobiernos como las empresas privadas han acudido a la emisión de bonos, acciones y otros títulos de valor tanto en los mercados internos como externos. Entre 1991-1995 la estructura del financiamiento fue de 66,7 % la emisión de bonos y del 33,3 % los préstamos.

La desregulación financiera ha estimulado el crecimiento de la inversión de cartera o portafolio y esto ha hecho más vulnerable a las economías del área al beneficiar inversiones de carácter especulativo. Esta última circunstancia las obliga a congelar una parte importante de sus ingresos en divisas con el único objetivo de prevenirse de ataques especulativos. La paradoja de esta situación estriba en que las reservas que se crean en casi 70 % están compuestas por dólares de EU y depositadas en bancos de este último país, por lo que de hecho están contribuyendo al financiamiento barato del país más rico.

Con la desaparición de las fronteras entre las instituciones financieras se ha incrementado la masa de capital disponible inflando aún más la “burbuja financiera”. El incremento de las inversiones de cartera ha incrementado la volatilidad financiera y la vulnerabilidad de la región.

El desarrollo de la llamada ingeniería financiera ha favorecido la socialización de los riesgos y la privatización de los beneficios a favor de los megaspeculadores y de las megaempresas.

Si bien la desregulación ha propiciado un reflujo de capitales hacia la región también lo es que ha facilitado una salida significativa de estos, que habla de un serio y sostenido proceso de descapitalización de las economías de la región. En el decenio 1990-1999 el Déficit de Cuenta Corriente del área ascendió a -422 000 millones de dólares, el 95 % de este se explica por la salida de capitales asociados al pago de intereses y la repatriación de utilidades.

Privatizaciones: estas se justificaron con el principal argumento de que el Estado es ineficiente por naturaleza. Mas la razón era otra, se trataba de que en las nuevas condiciones creadas por los adelantos científico-técnicos actividades que tradicionalmente la empresa privada había dejado al sector público, por ser poco rentables y tener largos períodos de recuperación de la inversión, ahora se han transformado en actividades altamente lucrativas y la presencia estatal interfería la expansión hacia ellas.

En 1985 al presentar ante el Congreso de los EU la Ley de Comercio, la administración de dicho país declaró públicamente que utilizaría a las instituciones financieras internacionales; FMI, BM, BID, para presionar a los países subdesarrollados en la dirección de que estos redujeran las trabas gubernamentales que impedían una mayor expansión del capital privado, favoreciendo las privatizaciones y la sustitución de parte de sus deudas por inversiones extranjeras.

En el caso de América Latina las privatizaciones han abierto las puertas a sectores a los que antes el acceso estaba limitado como los de servicios, infraestructura y el extractivo, el cual fue objeto de procesos de nacionalización en momentos anteriores.

Entre 1989-1992 en la región se privatizaron entidades públicas por un monto de 40 024 millones de dólares; entre 1998-1999, en otra oleada privatizadora el monto ascendió a 46 759 millones de dólares. Como resultado las CTN han fortalecido sus posiciones en la región como veremos más adelante.

Devaluación monetaria: A favor de esta medida se argumentaba que ella contribuiría a incrementar las exportaciones regionales.

Lo primero que podría señalarse en contra es que las exportaciones tradicionales, compuestas en lo fundamental por productos básicos, responden por casi $\frac{3}{4}$ partes de los ingresos en divisa, por lo que una devaluación significa una acentuación del deterioro de la relación de intercambio y en consecuencia tener que incrementar los volúmenes exportados para compensar las pérdidas producidas por la minoración de precios, lo que contribuye a mantener la tendencia a la baja de los precios de dichos productos en los mercados, que se ven afectados también por la práctica proteccionista de los países capitalistas desarrollados y por el avance del progreso científico-técnico que hace que los productos básicos tengan una situación regresiva en el mercado mundial.

La devaluación tampoco garantiza que ni a corto ni a mediano plazo pueda darse una reasignación de recursos hacia las ramas que producen productos exportables no tradicionales, aunque esta medida sí encarece de manera inmediata las importaciones. Esta última circunstancia afecta negativamente la capacidad

competitiva por cuanto encarece los costos internos en particular para una región que depende fuertemente de la importación de bienes de capital y de insumos.

Pero la devaluación propició una desvalorización de los activos que se privatizaban y de las empresas privadas que fueron vendidas a los extranjeros, lo que les permitió a las CTN acceder a estos con gastos relativamente bajos.

Una vez que los capitales están dentro la devaluación no resulta funcional a sus intereses, ellos exigen la estabilidad monetaria como garantía de la rentabilidad de las inversiones, al mismo tiempo que la propia afluencia de capital extranjero hace que las monedas locales se aprecien. Y dicha apreciación ha contribuido a mantener el Déficit de la Balanza Comercial de la región.

Presupuesto Fiscal equilibrado (el llamado Déficit Cero): por cuanto la estabilidad monetario-cambiaria constituye una coraza de protección para los inversionistas extranjeros, no resulta casual que ya ninguno de los que exigieron la devaluación hoy se preocupen por la apreciación monetaria y en aras de mantener la estabilidad monetario-cambiaria exijan a los gobiernos de la región la reducción de los déficit fiscales a cero. Esto último se ha logrado a cuenta de recortes brutales en los gastos sociales, en las nóminas públicas, en la privatización de los fondos de pensión y como en el caso argentino en una disminución del salario nominal de los empleados públicos.

Desregulación de los mercados internos: en este aspecto especial interés reviste el mercado laboral, el abandono de la protección de los trabajadores se le ha dado en llamar eufemísticamente flexibilización.

La abolición de los contratos laborales colectivos, la proliferación de los contratos temporales, la abolición del salario mínimo, les ha permitido a las empresas una disminución de los costos laborales al eximir a los empresarios de todo un conjunto de gastos que tienen que ver con la seguridad de los puestos de trabajo, las vacaciones retribuidas, el seguro de desempleo etcétera.

Como resultado de la aplicación de todas estas medidas las CTN han logrado reforzar sus posiciones en las economías de la región no solo en número sino también cualitativamente al tomar posesión en sectores realmente estratégicos de los países del área.

Modalidades, estrategias y destino sectorial de la inversión extranjera directa

La compra de activos estatales y de empresas nacionales privadas ha constituido la modalidad dominante de la IED en la región, es decir, que esta en la práctica, no ha venido a enriquecer a los países con la creación de nuevas empresas y la creación de nuevos puestos de trabajo sino que simplemente se ha apropiado de activos que ya existían y han hecho recortes significativos

de cientos de miles de empleos, es bueno subrayar que las privatizaciones de las empresas públicas han estado precedidas de recortes en sus nóminas.

- Aumentar la eficiencia de los sistemas productivos internacionalmente integrados.
- Lograr un mejor acceso a los mercados nacionales y subregionales de manufacturas en los marcos de la integración.
- Lograr el acceso a los mercados nacionales de infraestructura y de servicios.
- Tener acceso a fuentes de materias primas estratégicas.

Las anteriores pueden considerarse las principales estrategias que han marcado el que hacer de las CTN en la región.

Lo acontecido en la Cuenca del Caribe y México sirve para ilustrar la primera de las estrategias señaladas, las inversiones se han dirigido a los sectores de la industria automotriz, la informática, electrónica y de confecciones; la eficiencia se ha buscado trasladando hacia estos países la parte del proceso intensivo en trabajo para beneficiarse con los costes laborales más bajos; así tenemos que mientras en la RFA, Japón y los EU el coste salarial por hora en la industria fue de \$26,30; \$24,10 y \$17,10 dólares respectivamente, en México y la cuenca del Caribe fue de \$1,00-\$2,50 dólares durante la década de los años noventa.

Están apareciendo las maquilas de procesamiento de datos, las empresas de EU son abanderadas, han aprovechado la combinación de sistemas modernos de telecomunicaciones con trabajo semicalificado de computación que se paga a muy bajo precio; así mientras en los EU el pago promedio por hora de la entrada de datos es de \$8,00 dólares, en países como Santa Lucía, St Kitts, y Nevis, Granada y Dominica, el salario por hora es de \$1,50 dólares.

Compañías Transnacionales como Sony, Philips, Samsung, General Electric, han incrementado su presencia en territorio mexicano, sobre todo en la zona Norte para aprovechar no solo la mano de obra barata en sus plantas de ensambles sino además las posibilidades de un mercado ampliado resultante del TLC EU-México-Canadá.

El acceso al mercado ampliado con la creación de MERCOSUR ha sido lo que ha estimulado las inversiones realizadas por Toyota, Renault, BMW, Chrysler, mientras que la Ford Motor, General Motors, Volkswagen y Fiat en el área de los países que conforman dicho bloque han reestructurado su actividad y realizan inversiones importantes para defender sus cuotas de mercado.

Buscando acceso a los mercados nacionales las CTN han realizado fuertes inversiones en los sectores de alimentos, industria química y maquinaria, la estrategia consiste en abastecer desde dentro los mercados nacionales.

En el sector servicio las actividades que mayor inyección de IED han recibido son: finanzas, telecomunicaciones, comercio minorista, energía eléctrica, distribución de gas y el turismo.

En el sector primario las principales inversiones se han realizado en petróleo, gas y minerales.

Las compañías transnacionales: las grandes ganadoras

Si anteriormente explicamos cómo cada una de las medidas del Programa de ajuste neoliberal se correspondía con los intereses expansionistas de las CTN, ahora de una manera breve presentaremos algunas estadísticas que ilustran el avance experimentado por estas en la región latinoamericana.

Cuadro No. 1
América Latina y el Caribe:
las 100 primeras empresas industriales
(en millones de dólares y en %)

	1990-1992	1995	1998
1- número de empresas	100	100	100
extranjeras	46	48	47
privadas nacionales	50	51	52
estatales	4	1	1
2- ventas (millones dólares)	101 394	165 733	182 022
extranjeras	53 574	91 926	110 515
privadas nacionales	42 589	69 582	69 262
estatales	5 231	4 225	2 245
3- distribución según ventas (%)	100	100	100
extranjeras	52,8	55,5	60,7
privadas nacionales	42,0	42,0	38,1
estatales	5,2	2,5	1,2

Fuente: CEPAL: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Año 2000, p. 5.

Como bien se puede apreciar las filiales de las CTN asentadas en la región aun cuando su número disminuye en 1, su participación en el volumen de ventas totales se incrementa de 52,8 % a 60,7 % mientras que las empresas nacionales

privadas si bien incrementan su número en 1, disminuyen su participación en el total de ventas de 42,0 % a 38,1 %, y las estatales prácticamente han desaparecido de 4 a 1 y responden por escasamente 1,2 % de las ventas totales.

Si se amplía la muestra al conjunto de las 500 mayores empresas los resultados que se obtienen son los siguientes.

Cuadro No. 2
América Latina y el Caribe: las 500 principales empresas
(en millones de dólares y en %)

	1990-1992	1995	1998
1- número de empresas	500	500	500
extranjeras	142	154	202
privadas nacionales	265	279	258
estatales	93	67	40
2- ventas (millones dólares)	360 142	558 581	646 351
extranjeras	95 764	164 809	250 049
privadas nacionales	138 352	233 230	272 914
estatales	126 026	160 542	123 388
3- distribución por propiedad (%)	100	100	100
extranjeras	26,6	29,5	38,7
privadas nacionales	38,4	41,8	42,2
estatales	35,0	28,7	19,1
4- distribución por sectores (%) (ventas)	100	100	100
primario	27,8	25,1	17,4
manufacturas	42,2	43,3	41,4
servicios	30,0	31,6	41,2

Fuente: CEPAL: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Año 2000, p. 8.

Los datos presentados ponen de relieve que las CTN logran avanzar en número, en el volumen de ventas, así como en el peso relativo en lo que a la propiedad se refiere. La conclusión a la que se arriba es que las privatizaciones en la región han significado un serio proceso de *desnacionalización*, con todas las implicaciones negativas que ello supone.

Otra conclusión a la que puede arribarse de los datos brindados es el cambio estructural que se viene operando en la IED, el sector primario reduce su participación en el total de ventas, las manufacturas se mantienen más o menos estables aunque con un ligero descenso, mientras las empresas del sector servicio logran un avance realmente significativo del 30 % al 41,2 %.

En lo que al desempeño exportador se refiere las estadísticas muestran que las CTN han experimentado un salto significativo al elevar su número de 66 a 95 entre las 200 mayores empresas exportadoras de la región. Las empresas estatales retroceden tanto en número como en el total de ventas (ver Cuadro no. 3).

Cuadro No. 3
América Latina y el Caribe:
las 200 mayores empresas exportadoras
(en millones de dólares y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998
1-número de empresas	200	200	200	200
extranjeras	66	87	95	95
privadas nacionales	120	102	97	97
estatales	14	11	8	8
2-exportaciones (millones de dólares)	112 053	105 787	131 182	132 061
extranjeras	34 301	37 361	51 254	59 193
privadas nacionales	36 272	28 827	41 284	43 961
estatales	41 480	39 599	38 644	28 907
distribución según propiedad (%)	100	100	100	100
extranjeras	30,6	35,3	39,0	44,8
privadas nacionales	32,4	27,3	31,5	33,3
estatales	37,0	37,4	29,5	21,9
3- sectores (millones de dólares)	112 052	105 767	131 181	132 062
sector primario	50 209	41 040	62 172	52 971
manufacturas	55 852	60 234	56 978	66 904
servicios	5 991	4 513	12 031	12 187
distribución según sectores (%)	100	100	100	100
sector primario	44,7	38,8	47,4	40,1
manufactura	49,8	56,9	43,4	50,7
servicios	5,3	4,3	9,2	9,2

Fuente: CEPAL: Centro de Información de Inversiones y Estrategias Empresariales. Año 2000, p. 12.

Consecuencias de la transnacionalización de las economías latinoamericanas y caribeñas

Ante todo es bueno señalar que los defensores a ultranza de la inversión extranjera argumentan en su favor que estas son promotoras del crecimiento económico, mejoran la capacidad competitiva de los receptores al proporcionar tecnologías de punta, aportan experiencia en administración y gestión, se incrementa el empleo, entre los beneficios más importantes.

Más la región exhibe una realidad que está muy distante de los beneficios señalados. Las principales implicaciones de la transnacionalización para las economías de la región se podrían resumir en:

Primero: tanto la IED como Inversión Extranjera de Cartera están provocando una sistemática *descapitalización* de las economías del área, ello se pone de manifiesto en el hecho de que el 95 % del déficit de la cuenta Corriente de la región para el período 1990-1999 se explica por la Cuenta de Renta, es decir, salidas de capital por concepto de pagos de intereses y utilidades.

Segundo: el mecanismo de los precios de transferencias les permite burlar los sistemas impositivos locales, se ha podido comprobar que los precios de importación de las subsidiarias suelen ser entre 60 %-100 % más alto y los de exportación son 40 %-62 % más bajos cuando se les compara con los de las firmas locales nacionales, y ello posibilita repatriar utilidades sin declararlas como tales lo que refuerza la *descapitalización* de las economías.

Tercero: la transferencia real de tecnologías de punta es aún una asignatura pendiente. En la práctica las CTN están trasladando a la región actividades intensivas en fuerza de trabajo, tecnologías que ya son obsoletas en los centros y que se caracterizan por ser altas consumidoras de recursos energéticos y agresivas al medio ambiente. La experiencia de las industrias maquiladoras tanto en la industria automotriz, de confecciones y de procesamiento de datos así lo confirman.

Por otra parte la integración de estas al resto de los sectores de las economías receptoras de inversión extranjera es sumamente escasa, el caso de México, una de las economías más transnacionalizadas de la región, es ilustrativo, la participación de las industrias locales en el abastecimiento de insumos a las maquilas es de apenas 1,5 %-3 % del total de lo que ellas consumen, la diferencia hasta 100 % es importado.

Otro elemento a considerar es que el pago de derechos de patentes se hace en más del 75 % entre las subsidiarias y las Casas Matrices.

En resumen las inversiones realizadas no han tenido en la práctica un efecto multiplicador, no han servido para crear tejido económico sino todo lo contrario.

Cuarto: la transnacionalización como resultado de los procesos de privatización y de liberalización ha implicado un traspaso de activos nacionales tanto públicos como privados a manos de los extranjeros, la transnacionalización está implicando una mala suerte de segunda *colonización*. Dicho proceso está despojando a los pueblos de sus recursos y de la capacidad de decidir sobre ellos.

Quinto: la transnacionalización que supone un traspaso de la propiedad de activos nacionales a manos extranjeras implica un reforzamiento de la dependencia de las economías regionales a los intereses de aquellos, la pérdida de soberanía y de independencia: de hecho las economías del área están siendo incorporadas a un sistema fusionado de producción pero dicha incorporación carece de un marco regulatorio que instituya un sistema de garantías recíprocas para todos los participantes. Hoy se busca legitimar esta suerte de segunda colonización en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones.

Sexto: En tanto y en cuanto las modalidades principales de IED, han sido la adquisición de propiedades públicas y privadas, el aporte real de estas a la generación de empleos resulta insignificante. En el caso de las empresas públicas los actos de privatización han estado precedidos de recortes en las nóminas.

Otro elemento a tomar en cuenta es que como tendencia comprobada a nivel internacional y de la cual América Latina no constituye una excepción, las fusiones y adquisiciones van acompañadas de recortes en las nóminas.

Séptimo: Si tomamos en consideración que el 95 % del déficit de Cuenta Corriente en la región se explica por el déficit de la Cuenta de Renta, entonces queda claro que la inversión extranjera continúa siendo generadora de endeudamiento externo. Mientras los ingresos netos de IED crecieron de 11 000 millones en 1991 a 53,2 en 1998, la deuda externa regional lo hizo de 452,4 en 1991 a 800 000 millones en el 2001.

Bibliografía

- Castro, Fidel: *Globalización Neoliberal y crisis económica global*. Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, La Habana, 1999.
- CEPAL: *Balance preliminar de las economías de los países de América Latina y el Caribe*. (Años 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.)
- _____: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. 1999.
- _____: *Centro de información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales*. 2000.
- Lenin, V. Ilich: *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. Editorial Progreso, Moscú, 1973.
- Marx, Carlos: *El Capital*. Tomo I, Instituto Cubano del Libro, La Habana, 1973.
- Martínez, Osvaldo: “Globalización de la economía mundial: la realidad y el mito”, en *Revista Cuba Socialista*. No. 2, La Habana, 1996.
- Rdrik, D.: “The Rush to Free Trade in the Developing World”, en *NBER Working Paper*. No. 397, New York, enero, 1992.

ANEXO
Reformas comerciales en países de América Latina

PAÍS	REFORMA
Argentina	En 1998 se redujeron los aranceles. Se abolió el otorgamiento de licencias de importaciones excepto para 22 categorías. En 1991 se introdujo una estructura arancelaria de tres niveles (0 %, 11 % y 22 %)
Bolivia	Se renovó el régimen comercial y se eliminaron las cuotas en 1985, en 1990 se establecieron dos tasas arancelarias básicas: 5 % sobre bienes de capital y 5 % sobre otros bienes.
Brasil	En 1990 se anunciaron reformas importantes para reemplazar casi todas las cuotas con aranceles. Las tasas arancelarias promedio se redujeron de 37 % a 25 % en 1990 y a 14 % en 1994.
Chile	Desde 1973 se retiraron todas las cuotas y se impuso un arancel uniforme de 10 % a todos los bienes con excepción de los automóviles. Se aumentó el arancel a 15 % después de la crisis económica de principios de los años ochenta.
México	Las cuotas se han reducido sustancialmente desde 1985, hacia 1988 los Aranceles a un promedio de 11 % con una tasa máxima de 20 %.

Fuente: D. Rodrik: "The Rush to Free Trade in the Developing World", en NBER Working Paper. No. 397, enero, 1992, pp. 3.4.