

BERNARDO SEPÚLVEDA y ANTONIO CHUMACERO, *La inversión extranjera en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 262 pp.

La influencia de las estructuras y fuerzas económicas del exterior sobre el desarrollo nacional ha sido un tema de preocupación constante entre los estudiosos de la realidad mexicana. Esta preocupación es comprensible y justa; desde la conquista hasta el presente, la naturaleza del comercio y las finanzas internacionales en buena medida han moldeado las principales características de los sectores modernos de la economía y de la sociedad mexicana. La obra de Sepúlveda y Chumacero tiene por objeto señalar cuáles son las características sobresalientes de la inversión externa directa (IED) en México en la actualidad y de qué manera contribuyen u obstaculizan el logro de las metas de desarrollo económico del país tal y como han sido definidas por el sector público a partir de la segunda guerra mundial.

Los autores parten de una premisa: la IED es un elemento al que no es ni posible ni conveniente hacer a un lado del proceso de desarrollo económico en el que México se encuentra comprometido actualmente. "La alternativa" señalan, "no consiste en determinar si la IED es 'buena' o 'mala'. Se requiere, en cambio, definir, con estudios empíricos que examinen sectores y ramas de actividades específicos, las circunstancias en las cuales la IED resulta provechosa, a corto y largo plazo, para los intereses nacionales de un país determinado." Éste es precisamente uno de estos estudios concretos y hay que admitir que sus conclusiones no son halagadoras. Para que los objetivos desarrollistas perseguidos por las administraciones actuales se alcancen es preciso —entre otras cosas— introducir controles sobre la IED aún más estrictos que los actuales; la nueva ley para promover la inversión nacional y para regular la inversión extranjera promulgada el año pasado, así como aquella referente a la transferencia de tecnología, deben ponerse en práctica con un sentido más crítico de lo que se ha hecho hasta hoy sobre los efectos que está produciendo la IED en el desarrollo mexicano.

En la primera parte del estudio se identifica al objeto de estudio. No se trata simplemente de la IED del pasado sino de la corporación transnacional, esa nueva forma de concentrar poder económico y tecnológico y movilizarlo a través de las fronteras nacionales que ha prosperado notablemente a partir de 1950. Aquí el estudio simplemente resume las características centrales de este nuevo actor internacional, para concluir que en él se encuentra un verdadero rival del estado nación moderno. Su poder para limitar la capacidad de acción de sistemas políticos como el nuestro, es decir la esencia de su soberanía, es enorme.

En el capítulo segundo se encuentra un resumen de las funciones que la teoría económica neoclásica asigna a la IED. Examinando a veces la situación de América Latina en su conjunto y otras la de México en particular, se pone al descubierto la ambigüedad —por contradictoria— de

la aportación de la IED a la formación de capital, al acervo tecnológico de los países subdesarrollados, a la consolidación de una estructura industrial nacional, al fomento de las exportaciones y los procesos de descentralización de la vida económica así como a los patrones de consumo. En cada uno de estos puntos los autores ponen de manifiesto el potencial tan grande de la empresa transnacional para dar al traste con el proyecto de desarrollo nacional: descapitalización, dependencia tecnológica, destrucción de la empresa nacional ya establecida, empleo de recursos y creación de patrones de consumo impropios para sociedades que aún están lejos de la etapa industrial, etc. Este capítulo se cierra con una reflexión —echando mano de la experiencia chilena— sobre las posibilidades de la IED —bajo la forma de empresa transnacional— para interferir negativamente con los procesos políticos nacionales.

Sin duda es el capítulo tercero, destinado a examinar específicamente el comportamiento de la inversión extranjera en México, donde se encuentra la verdadera aportación de la obra. Existen pocos estudios sobre el tema tan completos como éste, y desde luego ninguno que cuente con un apoyo estadístico tan amplio. La IED, que según su valor en libros ascendía en 1970 a 2 822 millones de dólares, era en un 80% de origen norteamericano y aunque en términos globales sólo contribuyó ese año con un 7.5% a la formación de capital del sector privado, su desagregación muestra una importancia no sospechada en ciertos sectores clave de la economía. Para empezar, la participación de las empresas extranjeras en el valor total de la producción manufacturera fue de casi 28%. Ahora bien, en las ramas clave de productos químicos, construcción de maquinaria, equipo eléctrico, equipo de transporte y productos de hule, su participación fue de más del 40%. Y si la desagregación continúa, se tiene, por ejemplo, que dentro del rubro de equipo de transporte, específicamente en la construcción de automóviles, su participación es superior al 66%. De esta manera queda al descubierto la magnitud de la penetración extranjera en la economía mexicana que el 7.5% inicial no sugería. La otra cara de la moneda aparece al considerarse que ese año el 74% de la IED se encontraba en la industria manufacturera —cuando en 1940 apenas ascendía al 7%-16% en el comercio y solamente el 6% en la minería.

Al examinar la estructura del capital externo se tiene que el 54% de las empresas extranjeras (1883 en 1970) eran 100% propiedad extranjera; de esta manera se hace evidente que la política de mexicanización a través de la formación de empresas mixtas, sobre la que tanto se ha insistido en los últimos tiempos, ha tenido menos éxito del que muchos querían suponer. Por lo que hace a la rentabilidad de la IED, ésta ha venido incrementándose, y si en 1960 era del 11.5%, diez años más tarde fue del 18.4%, con el consiguiente aumento en la salida de divisas. Pero además estas ganancias se obtuvieron en buena medida con recursos tomados de fuentes internas pues en 1970 sólo el 36% del financiamiento

de las empresas extranjeras se hizo con capital proveniente del exterior, el resto fue obtenido en México y por ende no significó aportación foránea. En 1970 el saldo entre ingresos y egresos de divisas debido a la acción de la IED fue negativo para México en 151 millones de dólares, esta situación no significaría una carga tan seria a la balanza de pagos si la IED fuera un factor positivo en las exportaciones, pero Sepúlveda y Chumacero confirman la sospecha de que no es ése el caso; aparentemente sólo una minoría de las empresas extranjeras exportan de manera permanente, la mayoría sólo atiende al mercado interno y por tanto no hace una aportación positiva a la generación de divisas. Debido al uso intensivo de capital en las industrias controladas por la IED la mano de obra que empleó fue sólo el 3% de la fuerza total de trabajo; es decir, usó básicamente el factor de producción escaso y no el abundante, con la consecuente indiferencia ante uno de los problemas sociales más graves del país: subempleo y marginalidad. Aparentemente sólo en un renglón la actividad de la IED aparece francamente positiva: su contribución a los ingresos fiscales, lo cual no quiere decir que no practiquen la evasión de impuestos, sólo que lo hace en una escala menor que la empresa nacional lo cual es ya es una ganancia. Este tercer capítulo cuenta con un apéndice en el que se examina con cierto detalle la estructura de la IED norteamericana y sus ligas con las 500 corporaciones más importantes de los Estados Unidos y en él se reafirman, ampliándose las tesis centrales ya expuestas.

El cuarto y último capítulo del libro está dedicado al examen de los efectos de la dependencia tecnológica de México. Se parte de la premisa de que el enorme poder de la IED moderna, y en particular de la gran corporación transnacional, no se debe tanto a sus recursos de capital sino a su dominio sobre los procesos tecnológicos industriales. A través de patentes y licencias las corporaciones extranjeras han adquirido un alto grado de control no sólo sobre su propio núcleo de empresas sino sobre un buen número de compañías que no son de su propiedad. De esta manera, y a través del pago de regalías entre la matriz y sus filiales, México paga un costo muy alto por el uso de tecnología extranjera: 2 500 millones de pesos en 1972. El problema no tiene solución a corto plazo; el país carece aún de la infraestructura tecnológica mínima que le permita siquiera seleccionar de la tecnología internacional disponible la más adecuada a sus intereses. Baste un par de indicadores; en 1970 únicamente el 7% de las patentes solicitadas lo fueron por nacionales, por otra parte sólo el 0.13% del producto nacional se destinó a la investigación.

El apéndice estadístico de la obra abarca 144 páginas y en él se recoge una cantidad de información tal sobre la naturaleza de la IED en México —básicamente del último decenio— que hace de esta obra una fuente de consulta obligatoria para toda persona interesada en el tema. No existe otra publicación que reúna un material tan completo como el que aquí se presenta. El esfuerzo de Sepúlveda y Chumacero por presentar una

visión objetiva sobre la naturaleza de la IED en México y su relación con las políticas oficiales, es notable. Únicamente podemos lamentar la ausencia de una introducción que permita al lector comprender cómo llegó la IED a adquirir sus características actuales; una breve explicación histórica, especialmente a partir de 1940, hubiera zanjado el problema. Es evidente también la ausencia de un cuerpo de conclusiones; las opiniones y recomendaciones de los autores se encuentran dispersas a todo lo largo de la obra, mezcladas con el análisis; el trabajo hubiera ganado con una recapitulación final, en que se hiciera más explícito su llamado a una rectificación de la política oficial de los últimos decenios en relación a la inversión externa directa. En cualquier forma, estas omisiones en poco afectan la calidad de la obra.

LORENZO MEYER
El Colegio de México