RESEÑAS DE LIBROS

RICHARD S. NEWFARMER and WILLARD F. MUELLER, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power*. Washington, U.S. Government Printing Office, 1975, 212 pp.

Este estudio fue encargado por el Subcomité del Senado de Estados Unidos sobre Corporaciones Transnacionales, a cargo del Senador Frank Church, para ampliar el conocimiento económico en lo que se refiere al poder de las corporaciones transnacionales (CTNs). Datos originales para el estudio fueron recopilados de 200 de las transnacionales norteamericanas más grandes, concentrándose en sus operaciones manufactureras en México y Brasil. Sin embargo, la importancia de este libro no se limita sólo a la aportación de nuevos datos, sino que los autores también tratan de desarrollar un esquema analítico que les permita extraer conclusiones sobre el poder de las CTNs a partir de las estructuras económicas de mercado en que operan.

La tesis central del libro surge de la economía de la organización industrial, y se plantea como sigue: el poder económico y no económico de las CTNs emana, en gran medida, de las estructuras de mercado en que operan, tanto en el plano internacional como en el país receptor. La naturaleza de esta afirmación se vuelve más explícita en el modelo presentado en el primer capítulo de la obra: 1) *La estructura del mercado* (tanto internacional como del país receptor) determina en un alto grado 2) *la conducta de la empresa* en asuntos tales como política de precios, colusiones abiertas o tácitas, estrategias financieras y de producción e introducción de tecnología; la conducta de la empresa a su vez influye fuertemente en 3) *el desempeño de las CTNs en la economía del país receptor* con respecto a las metas del crecimiento, la eficiencia, la equidad y el pleno empleo en el país de menor desarrollo.

Debe esperarse así que las estructuras de mercado afecten también el poder relativo de negociación de las CTNs con los gobiernos receptores en una amplia gama de aspectos de desempeño y conducta tales como los se-

ñaladas arriba y que pueden —y de hecho lo hacen— generar tensiones y conflictos entre las compañías y los gobiernos.

El objeto del estudio son las estructuras de mercado y, por lo mismo, los autores no se vuelven a ocupar directamente de las otras variables del modelo. El capítulo 2 presenta un examen de las características principales de las estructuras actuales del mercado internacional, mientras que los capítulos 3-6 analizan las estructuras de mercado del país receptor: México (cap. 3, 4) y Brasil (cap. 5, 6). El capítulo 7 resume las conclusiones del libro y hace algunas sugerencias para la política norteamericana.

Los datos recopilados en la Encuesta Especial encargada por el Subcomité del Senado constituyen la contribución empírica original del estudio. Sin embargo, están, en su mayoría, relegados únicamente a dos de los siete capítulos que forman el libro: el capítulo 4 que corresponde a México, y el capítulo 6 que se refiere a Brasil. La documentación cubre sólo el periodo 1960-1972 y está limitada a las operaciones de las CTNs norteamericanas (lo cual constituye una omisión particularmente grave en el caso de Brasil por el gran porcentaje de transnacionales *no* norteamericanas que ahí operan). Los otros dos capítulos (3 y 5) que tratan aspectos concretos de estos países están basados en fuentes secundarias de información, y se refieren principalmente a la evolución histórica de la inversión extranjera en cada país y a la desnacionalización.

Los autores consideran que ciertas características estructurales de la economía internacional confieren un gran poder potencial a las CTNs a través de su influencia en las opciones de conducta y desempeño de las empresas en determinadas industrias. En el capítulo 2 se describen tres de estas estructuras internacionales de mercado. En primer lugar, el origen del 90% de toda la inversión extranjera se concentra en un puñado de países industrializados: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Japón, Suiza, Países Bajos y Canadá. Estados Unidos, por sí solo, controla más de la mitad del total. En segundo lugar, la inversión extranjera se concentra también en países receptores específicos y en unas cuantas industrias. Por ejemplo, únicamente dos países —México y Brasil— absorbían en 1972 el 56% de los 5 600 millones de dólares invertidos por Estados Unidos en el sector manufacturero latinoamericano; y dentro de este sector, la inversión extranjera se concentra aún más en algunas industrias claves: alimentos, química, maquinaria, transportes y metales. En tercer lugar, en las estructuras internacionales de mercado, unas cuantas corporaciones muy grandes poseen la gran masa de las tenencias extranjeras: en 1972, las 15 corporaciones principales detentaban el 43% del total de la inversión manufacturera norteamericana en América Latina (5 600 millones de dólares) y las 50 compañías más grandes controlaban cerca del 70% del total.

De acuerdo con los autores, estos tres aspectos estructurales de los mercados internacionales desembocan en la centralización de la toma de decisiones corporativas y de los recursos industriales a escala mundial en manos de unos cuantos capitales financieros que controlan las CTNs. Aunque

esto no implica necesariamente una situación dañina para la economía receptora, sí otorga a las CTNs un poder potencial que requiere de la vigilancia constante de las autoridades públicas.

Tanto o más importantes que estas estructuras internacionales como fuente de poder de las CTNs son las estructuras nacionales de mercado en los países receptores, dentro de las cuales las compañías extranjeras generalmente tienen una posición muy fuerte. Newfarmer y Mueller enfocan la situación señalando la importancia de tres elementos de influencia de las estructuras de mercado del país anfitrión: la desnacionalización industrial, las estructuras de mercado de productos y el grado de integración intraempresarial entre la casa matriz y las subsidiarias en cuanto al control de las acciones, el financiamiento y el intercambio comercial. Para ver de cerca estas estructuras, los autores presentan cuatro capítulos documentados sobre México y Brasil.

Tal vez la conclusión principal del libro es que es muy similar la posición que ocupan las CTNs en las estructuras de mercado de México y Brasil, a pesar de que sus contextos ideológicos, históricos y políticos respectivos difieren marcadamente.

Así, la desnacionalización resultante de la presencia de las transnacionales ha sido extensa y penetrante en los dos países: estas compañías constituyen, en ambos sitios, la mitad de las 300 empresas industriales de mayor tamaño, y controlan las mismas industrias en uno y otro lugar. Los autores encuentran que la explicación de esta creciente desnacionalización radica en el rápido crecimiento interno de las CTNs norteamericanas y en su elevada tasa de adquisición de las empresas nacionales existentes.

En cuanto a la estructura de mercado de los productos de México y Brasil, se encontró que las CTNs norteamericanas controlan, tanto global como individualmente, una proporción elevada del mercado; y que obtuvieron, de manera consistente, altas ganancias con tasas proporcionales al grado de participación de las filiales en el mercado.

Un examen de la integración interna de los "conglomerados transnacionales" reveló la existencia de lazos muy fuertes de propiedad, financiamiento e intercambio comercial entre la casa matriz y las subsidiarias: más del 80% de las subsidiarias en cada país son de propiedad exclusiva o mayoritaria de la matriz extranjera; el 80% de la deuda a largo plazo de las subsidiarias norteamericanas está en manos norteamericanas, y aproximadamente el 75% de las pocas exportaciones manufactureras de México y Brasil son vendidas a la casa matriz.

Se mencionan en distintas partes del libro algunas diferencias notables entre México y Brasil. Entre ellas se encuentra el hecho de que la suma total de inversión extranjera en Brasil en 1972 era más del doble que la de México (7 000 millones de dólares frente a 3 000 millones); y el hecho de que la mayor parte de la inversión extranjera en México (aproximadamente el 80%, se origina en Estados Unidos, mientras que en el caso de Brasil se reparte entre cuatro o cinco países inversionistas. No obstante, el punto

central que los autores reiteran constantemente es que, a pesar de tales diferencias, en ambos países la posición estructural de las CTNs les brinda la oportunidad de ejercer un enorme poder tanto económico como no económico.

Aunque este libro es una contribución importante a nuestro conocimiento empírico de las CTNs, tiene algunas deficiencias. Tal vez la más importante es que jamás se precisa en el estudio la naturaleza del poder de las CTNs. En vez de esto, los autores hablan continuamente del gran poder *potencial* de estas empresas que, según ellos, surge de su posición en las estructuras de mercado internacional y en las del país receptor. Sin embargo, el hecho de que las estructuras de mercado confieren realmente el poder se maneja siempre como un *supuesto* del estudio más que como una hipótesis a comprobar. Aun así, no se muestra *cómo* el poder potencial de las CTNs ha sido usado más que a través de una serie deshilvanada de ejemplos conjeturales.

El modelo presentado en el primer capítulo no es muy útil: el vínculo de poder con las estructuras de mercado es vago, y desconocemos cómo este fenómeno de poder económico se relaciona con la conducta de la empresa y con el desempeño industrial de las CTNs. Además, en lo referente al poder no económico de las CTNs, los ejemplos más intrigantes citados en el modelo —tales como la influencia de las transnacionales en: la gestación de grupos politizados, la conformación de la planeación gubernamental, la ideología y los gustos de los consumidores en el país receptor— no vuelven a ser mencionados en el texto.

Mi crítica fundamental al trabajo de Newfarmer y Mueller es que los usos y abusos del poder de las CTNs en un contexto nacional no pueden ser estudiados significativamente con un enfoque interindustrial (*cross industry*), ni con datos únicamente económicos. Son necesarios: 1) un grado mucho más refinado de desglosamiento a nivel de sub-industrias y grupos de productos si queremos detectar las concentraciones realmente importantes de capital extranjero, y 2) datos a nivel del comportamiento real de las CTNs, así como de su influencia política y social, en forma directa e indirecta. Esto nos permitiría mostrar no sólo las bases del poder de las transnacionales sino también como ha sido usado éste frente a los intereses nacionales. Sólo entonces se podrá hacer la evaluación de las CTNs que intentaron Newfarmer y Mueller, y que los países receptores tienen que hacer: o sea, responder a preguntas tales como: ¿se ha usado el poder de las CTNs para acelerar o retardar el desarrollo de los países receptores? (como quiera que se defina desarrollo) y, si es así, ¿cómo lo han hecho?

Un problema final requiere comentario: no se ha hecho justicia a las estructuras nacionales de mercado de productos. Los autores tratan empíricamente la concentración de vendedores, pero no la diferenciación de los productos ni las barreras al acceso al mercado de nuevas empresas. Esto es significativo puesto que se da originalmente igual importancia a estos tres fenómenos como elementos claves de las estructuras de mercado del

país anfitrión. Eso demuestra una vez más la necesidad de un análisis más detallado, ya que la diferenciación de los productos y las barreras a la entrada son de índole muy distinta, tanto entre industrias diferentes como dentro de la misma industria.

Por otra parte, los méritos considerables del libro no deben ser pasados por alto. El estudio genera y compila un gran acervo de documentación económica valiosa sobre las estructuras de mercado en las que operan los CTNs. Esto puede ser útil para la orientación de la política gubernamental hacia las CTNs tanto en el país emisor como en el receptor. Las recomendaciones al final de este estudio se dirigen hacia la política norteamericana y piden, entre otras cosas, que se tomen una serie de medidas, tanto a nivel internacional como nacional, para permitir un mayor control público sobre las operaciones extranjeras de las firmas globales.

Aparte de esto, Newfarmer y Mueller ubican explícitamente su análisis dentro de un esquema centrado en el concepto de poder. Reconocen claramente que tal esquema debe orientarse hacia la conducta y desempeño de las CTNs en un marco de industrias y grupos de productos específicos, en vez de estudiar las compañías individuales, tomadas aisladamente.

Una vez más, sin embargo, vale la pena repetir la crítica principal al libro: si se quiere hablar del *poder* de las CTNs es aconsejable tanto un enfoque mucho más desglosado que el usado en este estudio como el empleo de datos no solamente económicos, sino también relacionados con el comportamiento real y los efectos políticos y sociales de las transnacionales.

GARY GEREFFI

JOSEPH NEEDHAM, *Dentro de los cuatro mares. El diálogo entre Oriente y Occidente*. Madrid, Siglo XXI Editores, 1975, 250 pp.

En el amplio mundo de la especialización con demasiada frecuencia hay quienes se asfixian en la obsesión monótona de una sola disciplina y un solo significado. El especialista se torna entonces miope y no percibe más allá de su preocupación que, por refinada que parezca, resulta a fin de cuentas raquítica.

Para contrarrestar tan inquietante perspectiva, aparece de repente un cerebro lúcido que emprende la compleja tarea de la búsqueda interdisciplinaria. Es entonces que se ve al científico preocupado por la historia; al biólogo que escudriña en la sociología. Más raro aún es el caso de quien intenta el salto intercultural; es el que no teme traspasar la barrera de los mitos de su pueblo, para compararlos con las creencias y estilos de otros.

Sin embargo, el caso más difícil de encontrar es el de aquel que se lanza por los dos caminos, que se adentra en la encrucijada de lo interdisciplinario y lo intercultural. Una de esas voluntades excepcionales es