

Número 04

**Corporaciones multinacionales (EMN)  
y dependencia**

**JOSÉ ANTONIO ROMERO TELLAECHE  
Y EMILIO ENRIQUE NAVARRO HERNÁNDEZ**

ENERO 2025

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONONÓMICAS



---

### **Advertencia**

Los Documentos de Trabajo del CIDE son una herramienta para fomentar la discusión entre las comunidades académicas. A partir de la difusión, en este formato, de los avances de investigación se busca que los autores puedan recibir comentarios y retroalimentación de sus pares nacionales e internacionales en un estado aún temprano de la investigación.

De acuerdo con esta práctica internacional congruente con el trabajo académico contemporáneo, muchos de estos documentos buscan convertirse posteriormente en una publicación formal, como libro, capítulo de libro o artículo en revista especializada.

---

ORCID: 0000-0001-6199-6110 (José Antonio Romero Tellaeché)

ORCID: 0009-0003-9181-7242 (Emilio Enrique Navarro Hernández)

D.R. © 2025, Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C.  
Carretera México Toluca 3655, Col. Lomas de Santa Fe, 01210,  
Álvaro Obregón, Ciudad de México, México.  
[www.cide.edu](http://www.cide.edu)

✉@LibrosCIDE

Oficina de Coordinación Editorial  
[editorial@cide.edu](mailto:editorial@cide.edu)  
Tel. 5081 4003

## Resumen

El texto resalta la importancia de equilibrar la Inversión Extranjera Directa (IED) y la inversión doméstica para garantizar un desarrollo económico sostenible y la independencia nacional. Propone gestionar estratégicamente la IED mediante directrices claras que alineen los flujos de capital extranjero con los objetivos nacionales, asegurando la transferencia de beneficios económicos y sociales sin comprometer el control local. Paralelamente, subraya la necesidad de fomentar la inversión interna en sectores clave, utilizando incentivos como beneficios fiscales, financiamiento diferenciado e impulso a la innovación, promoviendo empleo, bienestar y capacidades productivas internas. Basándose en experiencias de países como Alemania, Japón, China y Corea del Sur, el texto destaca cómo la combinación prudente de IED y políticas nacionales puede fortalecer la economía. En síntesis, aboga por un balance estratégico entre integración global y defensa de los intereses nacionales.

**Palabras claves:** Inversión Extranjera Directa (IED), inversión doméstica, desarrollo sostenible, estrategia económica, independencia nacional.

## Abstract

The text highlights the importance of balancing Foreign Direct Investment (FDI) and domestic investment to ensure sustainable economic development and national independence. It proposes strategically managing FDI through clear guidelines that align foreign capital flows with national objectives, ensuring economic and social benefits without compromising local control. Simultaneously, it emphasizes fostering domestic investment in key sectors using incentives such as tax benefits, differentiated financing, and innovation promotion, thereby generating employment, welfare, and strengthening internal productive capacities. Drawing from the experiences of countries like Germany, Japan, China, and South Korea, the text underscores how a prudent combination of FDI and national policies can reinforce the economy. In

summary, it advocates for a strategic balance between global integration and the protection of national interests.

**Keywords:** Foreign Direct Investment (FDI), domestic investment, sustainable development, economic strategy, national independence.

## **A: ASPECTOS ECONÓMICOS**

### **I. Introducción**

**E**l control del sector manufacturero es fundamental para la economía mexicana, y para ejercer dicho control la soberanía tecnológica es esencial. Un país dependiente de la tecnología extranjera es vulnerable, siempre a la merced de las fluctuaciones, decisiones y prioridades de potencias extranjeras. La inversión extranjera puede beneficiar al país anfitrión con financiamiento, tecnología y habilidades gerenciales, pero puede llevarse las utilidades, menoscabar la innovación local y limitar la capacidad del país sede para determinar su futuro económico.

Si México controlara y dirigiera su sector manufacturero, tendría la capacidad de retener y reinvertir utilidades en el país, fomentaría la investigación y desarrollo desde dentro, y garantizaría que la dirección de la industria estuviera alineada con los intereses nacionales. Es decir, hablamos no solo de economía, sino de autodeterminación de una nación.

El camino no es el aislamiento, sino la integración estratégica. México debe fomentar la inversión extranjera, pero siempre con la perspectiva de fortalecer y consolidar sus propias capacidades, garantizando que su sector manufacturero permanezca en manos que prioricen sus intereses nacionales a largo plazo:

Singapur, citado a menudo como el paradigma de cómo las Empresas Multinacionales (EMN) pueden impulsar el desarrollo, no es un caso de liberalización desenfrenada. Cuando Singapur abrió sus puertas a la Inversión Extranjera Directa (IED), no se sentó simplemente a observar. El gobierno singapurense, con astucia y visión, dirigió esta inversión hacia sectores que eran de interés nacional. Y aquí radica una distinción crucial: no fue un *laissez-faire*, sino una estrategia orquestada (Chang, 2004, 256).

Pero Singapur es único. Su condición de ciudad-estado, junto con su peculiar economía política, significa que su historia no es un molde listo para usar en cualquier nación en vías de desarrollo. Como Chang (2004) sugiere, hay que tener cuidado al tratar de replicar su modelo sin considerar las circunstancias y contextos de cada país.

Las seis potencias de Asia oriental —Japón, Corea, Taiwán, China, Vietnam e Indonesia— no han sido espectadores en el juego del desarrollo; han sido jugadores estratégicos. No cerraron sus puertas al exterior, pero optaron por fortalecer sus propias tecnologías y capacidades nacionales en lugar de postrarse ante las Empresas Multinacionales (EMN). La historia y la investigación revelan un mensaje inequívoco: para un verdadero avance en la productividad y la autonomía, un país debe enfocarse en nutrir sus habilidades y tecnologías internas. La mera atracción de EMN no ha llevado a ningún país a la cima del desarrollo. Un país solo comienza a cosechar los frutos reales de la Inversión Extranjera Directa (IED) cuando ya tiene una base sólida de desarrollo propio. Y un detalle crucial: ninguna empresa transnacional ha compartido tecnología con una nación en vías de desarrollo a menos que haya sido estratégicamente incentivada o presionada por ese país. Las naciones no se desarrollan por accidente; lo hacen por elección y estrategia (Chang, 2004).

La transformación de las empresas transnacionales ha pasado por tres fases. La primera es geográfica, la segunda, innovativa y, la tercera, gerencial:

Se sostiene, basándose en observaciones anecdóticas, que las EMN están evolucionando para ser verdaderamente "transnacionales" y, por ende, "sin patria". Esta transformación no es solamente el resultado del crecimiento proporcional de sus operaciones fuera de sus países de origen, sino que es más relevante debido a la reubicación de sus actividades esenciales, tales como la investigación y desarrollo (I&D), e incluso trasladando sus oficinas centrales a naciones distintas a las de su origen. Este fenómeno es conocido como "integración compleja". Ejemplos ilustrativos de este argumento incluyen la emergencia de nociones como el "automóvil mundial" o "automóvil global" en la industria del automóvil y el establecimiento de centros de I&D

en lugares como Estados Unidos o Europa por empresas originarias de países en desarrollo. (Chang, 2004, 249).

Las naciones están en una lucha por el dominio tecnológico. Invertir en centros extranjeros de investigación es una estrategia para obtener y monopolizar tecnologías avanzadas. Las poderosas empresas transnacionales están intrínsecamente ligadas y respaldadas por los gobiernos de sus países de origen, donde mantienen su columna vertebral: investigación, desarrollo y decisiones cruciales. Dejar en manos extranjeras componentes vitales de una economía nacional es peligroso, pues se corre el riesgo de caer en una trampa de dependencia que socava la autonomía y el progreso. Chang enfatizó (2004) que no se puede subestimar el peligro de esta dependencia para la autonomía y el desarrollo de una nación.

### *Las empresas translatinas*

La aparición y consolidación de las empresas "translatinas" en el panorama internacional ha sido presentada como un "antídoto" o contrapeso al dominio de las grandes multinacionales de los países desarrollados. La idea es sugerir que América Latina y otros lugares del Sur Global tienen capacidad empresarial para contrarrestar, en cierta medida, el poder y la influencia de las corporaciones de economías avanzadas. Pero la realidad es más compleja, ya que el éxito y reconocimiento internacional de estas empresas no cambia el hecho de que sean de menor envergadura en comparación con las grandes multinacionales de Europa, Estados Unidos o Asia.

Si comparamos las capitalizaciones bursátiles, los ingresos, las inversiones en investigación y desarrollo o la presencia global de las translatinas frente a las grandes multinacionales, es evidente la diferencia de magnitud. Mientras empresas como Apple, Google, Amazon, Toyota o Siemens tienen operaciones y reconocimiento en casi todos los rincones del mundo y cuentan con presupuestos de investigación que superan, en algunos casos, los PIBs de naciones enteras, las translatinas aún luchan por consolidarse en mercados fuera de América Latina.

Sostener que las translatinas son la respuesta de los países subdesarrollados a la hegemonía de las multinacionales de los países desarrollados es una simplificación.

Éstas representan logros significativos en sus respectivos sectores y pueden ser fuente de orgullo nacional, pero su capacidad para desafiar el statu quo global es limitada.

El peligro de sobrevalorar el impacto y potencial de las translatinas reside en la complacencia. Sugerir que estas empresas son equivalentes en poder e influencia a las grandes multinacionales podría desviar la atención de problemas más profundos y estructurales que enfrentan las economías de América Latina, como la dependencia económica, la falta de diversificación industrial y los desafíos en términos de innovación y desarrollo tecnológico.

En conclusión, aunque es valioso reconocer y celebrar los logros de las translatinas, es fundamental no caer en narrativas triunfalistas que puedan ocultar las realidades y desafíos más profundos del desarrollo económico en la región.

## **II. Historia**

Para entender cabalmente lo que es una empresa multinacional, vamos a hacer un breve repaso a la historia de estas empresas:

Las empresas multinacionales tienen raíces históricas que se entrelazan con episodios significativos de imperialismo y colonialismo. Estas entidades corporativas nacieron como instrumentos al servicio de las potencias coloniales de Europa, siendo ideadas originalmente para llevar a cabo expediciones imperiales en nombre de estos poderes europeos. En sus inicios estas corporaciones desempeñaron un papel vital en la propagación del imperialismo y el colonialismo, pues abrieron puertas a la exploración y establecieron puentes de comercio entre continentes tan diversos como Asia, América y África (Ghani, 2015, 64-65).

Desde sus inicios las multinacionales tenían el objetivo de beneficiar a sus países de origen a costa de las naciones colonizadas:

Podemos rastrear el nacimiento de estas corporaciones en el siglo XVI. En esta época empezaron las expediciones coloniales lideradas por naciones como Inglaterra y Holanda. Un ejemplo destacado fue la British East India Trading Company, reconocida como la primera multinacional del mundo. Esta compañía se estableció en 1600 con el objetivo de capitalizar los recursos y la fuerza laboral de las tierras colonizadas, y, posteriormente, reinvertir las ganancias acumuladas en la metrópoli (Robins en Ghani, 2015, 65).

Otra característica de las multinacionales, ya desde sus orígenes, fue la capacidad que tenían de ejercer influencia política en los países anfitriones:

Su influencia en el comercio global de la época fue tan profunda que llegó a controlar cerca de la mitad del comercio mundial en productos esenciales como el algodón, la seda, la sal, el té y el opio. Además, su poder e influencia se extendieron tanto que, durante un período, gobernó Irlanda en representación del imperio británico (Greer and Singh en Ghani, 2015, 65).

Estas compañías también fueron clave para el establecimiento de colonias de migrantes en diferentes puntos geográficos:

Además de la British East India Trading Company, había otras empresas multinacionales operando durante este período. Por ejemplo, la Compañía Sueca de África y la Compañía de la Bahía de Hudson también se destacaron en la escena colonial. Ambas compañías jugaron roles centrales en la colonización, especialmente en la formación y gestión de colonias pobladas por migrantes (Ghani, 2015, 65)

A pesar de la desaparición de las empresas pioneras, éstas dejaron una huella muy difícil de borrar porque su influencia algunas oposiciones geográficas:

Algunas de estas empresas pioneras desaparecieron con el advenimiento de la descolonización. Sin embargo, los efectos y repercusiones de su actividad económica y política permanecen (Ghani, 2015, 64-65) en la división económica que establecieron entre el Norte y el Sur.

El final de la gran guerra fue un factor de proliferación de empresas multinacionales, pues la tecnología que antes era para destruir tomó cauces más constructivos:

Desde la conclusión (1945) de la Segunda Guerra Mundial en 1945, las empresas transnacionales comenzaron a adquirir un protagonismo ascendente, fuertemente influenciado por innovaciones en los campos del transporte y las comunicaciones, factores que impulsaron una creciente concentración de capital y la unión de diferentes corporaciones. Al mismo tiempo los avances tecnológicos incentivaron tendencias emergentes en la internacionalización de inversiones y el comercio, permitiendo una expansión considerable de los mercados a nivel global. Las multinacionales, como resultado, han experimentado un vasto desarrollo, tanto en su extensión geográfica como en su impacto económico. Es importante mencionar que, después de la posguerra, especialmente en naciones que estaban en proceso de industrialización y desarrollo, hubo una proliferación exponencial de estas entidades. Para contextualizar esta

expansión, algunas estimaciones sugieren que en 1971 había alrededor de 7,000 multinacionales, cifra que ha escalado a aproximadamente 40,000 en tiempos más recientes (Ghani, 2015, 65-66).

Las empresas multinacionales, desde la perspectiva de los países “natales”, son factores de desarrollo económico, y los países subdesarrollados han “mordido el anzuelo”, pues para atraerlas les ofrecen facilidades que pueden vulnerar su economía y su legislación comercial:

En la década de 1980 se identificó una tendencia adicional: un incremento significativo en las inversiones de las multinacionales en países en desarrollo, que a menudo enfrentaban retos como el desempleo masivo, deudas abrumadoras y situaciones agudas de pobreza y crisis económica. Desde la perspectiva de las naciones desarrolladas, las corporaciones multinacionales representan emblemas de progreso y potenciales generadores de prosperidad, ya que están imbuidas de avances tecnológicos, poseen vastos capitales y ofrecen oportunidades laborales especializadas. Este perfil prometedor ha provocado que muchos países en desarrollo se esfuercen por seducir a estas corporaciones, relajando políticas de protección y favoreciendo la liberalización de inversiones (Ghani, 2015, 66).

Las multinacionales han calculado bien el costo-beneficio de sus incursiones en países en vías de desarrollo, pues las facilidades que obtienen ahí no las tendrían en sus países sedes, y estas facilidades suelen estar en rubros que afectan directamente el bienestar del grueso de la población de estos países emergentes:

No obstante, es esencial considerar que mientras estas multinacionales pueden encontrar mercados fructíferos en países en desarrollo, también identifican oportunidades ventajosas para ampliar sus operaciones con costos operativos reducidos y bajo un marco regulatorio menos estricto en áreas como legalidad, salud y medio ambiente. Esta configuración puede, en ciertos escenarios, facilitar que las multinacionales aprovechen excesivamente estas condiciones favorables (Ghani, 2015, 66).

La incursión de las multinacionales en países en vías de desarrollo ha sido cuestionada con razón, pues, aprovechando las ventajas ofrecidas por los gobiernos de países emergentes, han generados condiciones de trabajo que nos recuerdan las prácticas coloniales. Una empresa multinacional puede convertirse en un microcosmos de explotación de los recursos naturales y humanos del país anfitrión:

Algunos críticos de la actualidad argumentan que hay multinacionales que muestran comportamientos reminiscentes de las corporaciones coloniales en cuanto a explotación, en especial cuando operan en regiones menos acaudaladas. Empresas como Royal Dutch Shell y Barrick Gold han sido señaladas por ciertos sectores como entidades que adoptan actitudes predatorias en estas regiones. Estas críticas se suman a una narrativa más amplia que sugiere que la actuación de estas multinacionales en zonas económicamente desfavorecidas puede ser interpretada bajo conceptos de neocolonialismo y neo imperialismo (Ghani, 2015, 66).

Divide y vencerás. Este dicho refleja la situación de las empresas multinacionales en la opinión de los actores sociales de los países emergentes, pues hay una parte de estos actores que ven los aspectos positivos, mientras que otra parte vislumbra los aspectos negativos, pero mientras no haya consenso en algunos de estos extremos, no habrá cambio en la política de puertas abiertas para las multinacionales:

Hay argumentos que enaltecen a las empresas multinacionales (EMN) por ser agentes propulsores de la prosperidad, facilitar la transferencia de tecnología, promover la integración económica y profundizar la globalización. No obstante, existe otra facción que sostiene que las EMN se han convertido en entidades de explotación y, de hecho, actúan como depredadores en naciones en desarrollo (Ghani, 2015, 75).

Una de las pruebas de las acciones predatorias de las EMN es la forma en que truncaron el desarrollo empresarial de los algunos países al reducir a su clase empresarial en su crecimiento orgánico y, sobre todo, al destinarlos a funciones secundarias en el proceso de producción que de ninguna manera representaban una posibilidad real de transferencia tecnológica:

La penetración del CONTRA en la industria latinoamericana comenzó después de la Gran Depresión. Tras la segunda Guerra mundial esta penetración se hizo más intensa, muy particularmente en los países que ya habían alcanzado cierto desarrollo industrial (principalmente la Argentina, México y el Brasil). En esta forma ... el proceso de formación de una clase nacional de empresarios industriales se vio interrumpida. Dada su posición financiera poderosa, el CONTRA fue extendiendo paulatinamente su control sobre los sectores más dinámicos de la actividad industrial. Los mejores talentos que salieron de la industria local fueron absorbidos en la nueva clase gerencial... La clase empresarial nacional e independiente se encontró, durante este proceso, restringida a actividades secundarias o a empresas de carácter pionero, las cuales, a largo plazo, abrieron nuevos campos para la futura expansión del CONTRA... La eliminación de la clase empresarial nacional e independiente se encontró, durante este proceso, restringida a actividades secundarias o a empresas de carácter pionero, las cuales, a largo plazo, abrieron nuevos campos para la futura expansión del CONTRA... La

eliminación de la clase empresarial nacional consiguientemente excluye la posibilidad de un desarrollo nacional autosostenido de acuerdo al desarrollo capitalista clásico (Furtado en Sunkel, 1971, 624).

Aunque en principio la incursión de empresas transnacionales parecía una oportunidad de crecimiento seguro, a mediano plazo las verdaderas intenciones de estas empresas quedaron en evidencia. El problema no está en su incursión sino en la incapacidad de los gobiernos locales de modelar dicha incursión en beneficio mutuo.

### **III. Importancia actual de las empresas transnacionales**

Cuando hablamos de empresas transnacionales la palabra “titán” no es una hipérbole sino simplemente una metáfora apropiada. Una figura retórica similar a la que utilizó Thomas Hobbes para comparar el estado nacional con un monstruo de resonancias mitológicas y bíblicas. La palabra “titanes”, pues es una analogía justa:

Las Empresas Multinacionales (EMN) son titanes en la arena económica contemporánea, desempeñando roles decisivos en la producción a nivel mundial, la generación de empleo, el comercio transfronterizo, la investigación y la innovación. Sus decisiones y movimientos tienen un impacto directo en una amplia variedad de partes interesadas: desde quienes forman parte de su fuerza laboral, pasando por sus consumidores, hasta aquellos que hacen negocios bajo su paraguas y los que compiten contra ellas. Además, sus operaciones influyen sustancialmente en las economías y las sociedades de las regiones donde tienen presencia (Foley, Hines y Wessel, 2021, 3).

La analogía con los titanes es apropiada hasta en la posibilidad de usar el poder de una forma desmesurada y causar destrozos a la economía del país anfitrión:

Existe un grupo de críticos que arguye que las EMN tienden a establecer estrategias de monopolización de mercados, sacar provecho de la fuerza laboral tanto nacional como del exterior, eludir obligaciones fiscales, y evadir regulaciones estatales. Adicionalmente, señalan que estas empresas pueden gestionar la innovación de maneras que no resultan apropiadas. Sostienen que estas corporaciones gigantes, debido a su poder y alcance, están en posición de potenciar su dominio en mercados y entidades gubernamentales, logrando así beneficios que pueden ir en contra del interés general (Foley, Hines y Wessel, 2021, 3).

Es innegable que las empresas transnacionales pueden ofrecer beneficios a los países anfitriones, pero estos beneficios son un espejismo típico de las campañas publicitarias,

mientras que la realidad la representan esas letras chiquitas que nadie se preocupa por leer antes de firmar un contrato. Entre los aspectos positivos que las trasnacionales pueden generar en un país anfitrión están los siguientes:

Por otro lado, hay visiones más optimistas de las EMN. Estos defensores consideran que estas grandes empresas son el reflejo puro del capitalismo actual, y son la fuente de numerosos beneficios económicos que la sociedad ha llegado a valorar y a veces dar por sentado. En esta perspectiva, se subraya el papel de las EMN como impulsoras de la innovación y promotoras de la productividad, contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida en diferentes partes del mundo. (Foley, Hines y Wessel, 2021, 3).

Aunque la visión más optimista es un punto medio donde los países en vías de desarrollo y las trasnacionales obtienen beneficios mutuos, no siempre equitativos, la relación también puede plantearse en direcciones opuestas: “The relationship between MNEs and democratic national governments is governed by a fundamental difference in the objectives of each. The MNE, as with most private economic entities desires to maximize the welfare of its owners, while the national government wishes to do the same for its citizens” (Dunning y Narula, 1996, 2). Los pocos resultados económicos obtenidos por algunos países latinoamericanos en su asociación con las grandes trasnacionales sugieren que los intereses de éstas se han impuesto por encima de los de aquéllos.

Las empresas multinacionales han pasado de ser una preocupación nacional a una regional, global y geopolítica. No es un tema nuevo que éstas han tenido que ver hasta en algunos conflictos bélicos, lo que, una vez más, hace justicia a su carácter titanesco:

Estas opiniones tan variadas sobre las EMN se traducen en cómo entendemos la dinámica económica y en cómo se diseñan y ejecutan las políticas públicas. A nivel internacional, temas como las negociaciones diplomáticas, tratados bilaterales y multilaterales, y hasta decisiones de intervenciones militares pueden ser influenciados por la postura y las necesidades de estas corporaciones. Simultáneamente, las administraciones gubernamentales ofrecen a menudo incentivos, como exenciones fiscales, para atraer o retener las inversiones y operaciones de estas EMN. (Foley, Hines y Wessel, 2021, 3).

Si redujéramos los disensos en torno a las empresas trasnacionales entre los países desarrollados de dónde vienen éstas y los países en vías de desarrollo donde se insertan, sería una lógica relación entre quienes obtienen beneficios y quienes creían que los iban a obtener, pero a mediano plazo no fue así. El problema es que las disensiones abarcan un espectro que podemos asociar más con la pluralidad que la dicotomía:

Todas estas interconexiones se edifican sobre concepciones en torno a la naturaleza y el papel de la empresa transnacional en la economía de hoy en día, sobre lo cual existe una diversidad notable de perspectivas (Foley, Hines y Wessel, 2021, 3).

Las empresas multinacionales han alcanzado tal nivel de protagonismo y complejidad que para indagar más profundamente sobre ellas podemos aplicar el método mayéutico socrático de proceder por medio de preguntas:

Las empresas multinacionales con base en Estados Unidos plantean preguntas esenciales: ¿Están desplazando empleos al extranjero? ¿Están aprovechándose de la fuerza laboral de otros países? ¿Qué las motiva a expandirse más allá de sus propias fronteras? ¿Están desplazando sus ganancias a refugios fiscales, en detrimento de otras naciones? (Foley, Hines y Wessel, 2021, 4).

En la discusión sobre el papel de las empresas trasnacionales parece no haber medias tintas. Utilizando el lenguaje religioso, las empresas trasnacionales traen consigo la salvación de una economía en desarrollo o su condena:

Las corporaciones multinacionales han emergido como uno de los pilares más debatidos en el contexto económico y político contemporáneo. La discusión sobre el impacto de la inversión extranjera directa en el empleo, exportaciones, precios, distribución de ingresos, acceso a insumos esenciales, tributación y dominio de mercado es un tema de conversación tanto en las naciones que albergan estas inversiones como en las que las originan. Para un segmento de analistas, estas empresas parecen poner en jaque al sistema internacional, económica y políticamente; sin embargo, para otros, representan un factor estabilizador en el ámbito global. Algunos ven a las multinacionales como catalizadores del desarrollo; mientras que otros las perciben como entidades que fomentan la explotación. (Bergsten, Horst, y Moran, 1978, vii en Foley, Hines y Wessel, 2021, 4).

Si hay un debate para ponderar los efectos positivos y negativos a nivel internacional de las MNC, en el caso de Estados Unidos los principales indicadores económicos positivos no mienten, por lo que los beneficios están fuera de discusión:

Por otro lado, estas multinacionales juegan un papel esencial en el tejido económico de Estados Unidos. En 2017, las multinacionales con raíces estadounidenses constituyeron el 20.1% de todos los puestos de trabajo en el sector privado del país, y aquellas con sede fuera de Estados Unidos sumaron otro 6.4%. Y estos números no consideran a aquellos empleados vinculados a sus proveedores y clientes. Su influencia es especialmente notoria en el sector manufacturero, donde más del 70% del empleo total corresponde a estas multinacionales. En términos de inversión, en 2017, las empresas multinacionales contribuyeron con más de la mitad de toda la inversión no residencial y con más del 80% de la totalidad de investigación y desarrollo en el sector industrial de Estados Unidos. En el ámbito del comercio, dichas empresas representaron más de la mitad de todas las exportaciones e importaciones de bienes y servicios del país. (Foley, Hines y Wessel, 2021, 5).

Las empresas multinacionales se han vuelto más complejas. Por poner un ejemplo, la explicación lógica del porqué de su operación en países en vía de desarrollo fueron los bajos salarios que podían pagar. Sin embargo, las estadísticas nos muestran que esta ventaja inicial ya no es tan atractiva para dichas empresas:

En vez de centrar la producción únicamente en lugares con remuneraciones menores, las entidades multinacionales optan por llevar a cabo actividades análogas en diferentes regiones para estar en proximidad con sus mercados. Hacia 2017, cerca de la mitad de la fuerza laboral extranjera de las multinacionales originarias de Estados Unidos se encontraba en países de ingresos elevados, cifra que disminuyó notablemente desde los tres cuartos que se reportaba en los años 80. Hay una tendencia creciente de empleo de estas empresas en naciones con un rango de ingresos medio-alto, como son Brasil y China. Si el impulso principal de estas multinacionales fuera principalmente el ahorro en costos laborales y menores regulaciones, se habría anticipado una disminución más pronunciada en empleos en áreas de ingresos elevados y al menos un incremento en los empleos en zonas de ingresos bajos. Al analizar las diez principales localizaciones de reubicación por parte de empresas con base en Estados Unidos, basándose en valor añadido, solo dos de ellas, México y China, pertenecen al grupo de naciones en vías de desarrollo y, juntas, solo suman el 14% del valor añadido en dichas localizaciones (Foley, Hines y Wessel, 2021, 6).

Entre tantas lecciones de desarrollo económico que nos ha dejado la región asiática, habría que estudiar más de cerca por qué las transnacionales tuvieron mejor rendimiento económico en esa región y no en Europa y Canadá como cabría esperar:

Las filiales extranjeras de multinacionales de Estados Unidos experimentaron un aumento en su porción de las ventas globales en Asia, pasando del 14% en 1982 al 28% en 2017, mientras que sus operaciones en Europa y Canadá vieron una disminución. (Foley, Hines y Wessel, 2021, p 7).

Un desafío que debe ser tomado en cuenta es la capacitación del personal en las filiales estadounidenses en otros países, ya que el nivel de desarrollo que tienen estas empresas puede generar problemas en los trabajadores receptores de esta nueva tecnología:

Existen indicios que apuntan a que el traslado de operaciones por multinacionales puede generar desafíos palpables para ciertos trabajadores en naciones con salarios competitivos, en especial aquellos con menor formación y aquellos involucrados en tareas de carácter monótono. Las multinacionales estadounidenses llegaron a representar aproximadamente el 70% de todo el esfuerzo en investigación y desarrollo efectuado por firmas dentro de Estados Unidos a lo largo de las tres décadas pasadas. En este intervalo, la porción de inversión total en I+D ejecutada por estas firmas fuera de Estados Unidos pasó del 9% al 16% en 2017. Esto no refleja una disminución en los desembolsos de I+D de las empresas matrices: el gasto total en I+D de multinacionales en territorio estadounidense creció a un ritmo del 4.8% anual compuesto. En contraposición, el gasto en I+D de sus filiales foráneas tuvo un crecimiento acelerado del 7.8%. La gran mayoría de este incremento en la inversión de I+D en el extranjero tuvo lugar en destinos relativamente recientes, como China, India e Israel (Foley, Hines y Wessel, 2021, 10-11).

El problema de las empresas multinacionales es que no integran, o integran muy parcialmente, a las empresas de las regiones en que tienen sus filiales, ya que prefieren el comercio endogámico:

Las empresas multinacionales tienen una inclinación hacia el comercio con sus propias filiales en contraposición a transacciones autónomas con firmas distintas. Las operaciones comerciales entre sucursales de empresas multinacionales ocupaban un lugar prominente en 2017, constituyendo el 37% de las exportaciones de EE.UU. y el 39% de sus importaciones. El ritmo de crecimiento de estas operaciones ha sido paralelo al avance del comercio internacional en general. De esta manera, el crecimiento de las corporaciones multinacionales y la globalización no han producido un aumento proporcional del comercio interno, ni este último ha sido reemplazado por el comercio entre entidades no vinculadas. Sin embargo, hay una carencia de datos detallados sobre acuerdos en los cuales multinacionales asignan la fabricación a firmas extranjeras, en las que no tienen participación accionaria. Esto complica la comparación de tales

transacciones frente al comercio entre entidades relacionadas. (Foley, Hines y Wessel, 2021, p 13).

Las ganancias de las multinacionales en el extranjero van en aumento, pero es importante hacer una precisión:

Existe un conjunto de argumentos que sugiere que las empresas multinacionales de EE.UU. están derivando una proporción creciente de sus beneficios de sus actividades fuera del país. No obstante, la naturaleza de los datos disponibles y la ambigüedad en determinar el origen de las ganancias complican la medición exacta. La información sobre los rendimientos de inversiones en el exterior muestra que las ganancias de estas inversiones pasaron del 14% en 1982 al 23% en 2017. En periodos de recesión, como en 2008, estas ganancias tienden a incrementarse. (Foley, Hines y Wessel, 2021, 14).

Aunque hay otras opciones para tratar de obtener mejores datos en cuanto a las ganancias de las multinacionales en el extranjero: “Otra metodología para cuantificar la aportación de las ganancias del exterior se basa en datos de Compustat, que indican que las ganancias obtenidas en el extranjero pasaron del 23% del total en 1989 al 34% en 2017” (Foley, Hines y Wessel, 2021, 14-15).

El problema de la imprecisión para calcular las ganancias de las multinacionales en el extranjero es que se suma a los casos en que, de forma deliberada, se intenta engañar al sistema tributario:

Los ejemplos de empresas que hacen uso de transacciones financieras intrincadas para esquivar responsabilidades fiscales, además del incremento en ganancias declaradas en lugares con bajos impuestos, llevan a la percepción de que las naciones con altos gravámenes fiscales están perdiendo capacidad para controlar estos movimientos. (Foley, Hines y Wessel, 2021, 16).

La baja densidad poblacional versus la alta densidad de transacciones económicas de las multinacionales nos da una primera radiografía de lo que conocemos como paraísos fiscales:

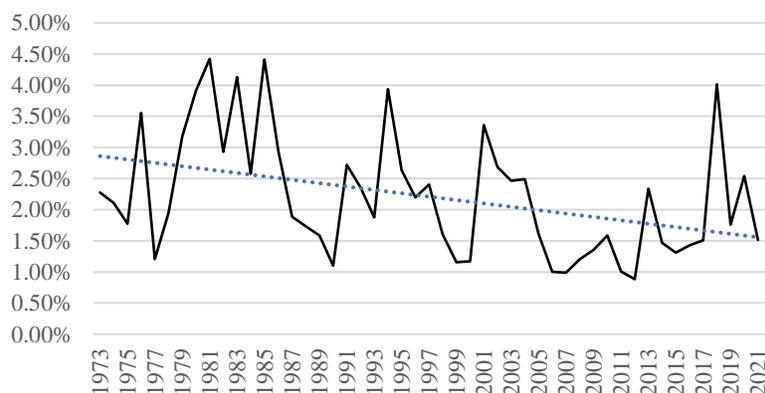
Las regiones denominadas paraísos fiscales presentan tasas impositivas mínimas y regulaciones que favorecen la inversión extranjera. A pesar de que en 2016, solo contaban con el 0.9% de la población global, representaban el 3.2% del PIB global, pero albergaban el 13.5% de las inversiones de corporativos estadounidenses y el 9.1% de las compensaciones a sus empleados. (Foley, Hines y Wessel, 2021, 116-117).

Como una forma de compensar los gastos en desarrollo, las empresas multinacionales estadounidenses tienden a evadir los gastos fiscales:

Para 1982, el 41% de las empresas multinacionales estadounidenses contaban con al menos una sucursal en paraísos fiscales. Este porcentaje se elevó al 50% en 2014. A pesar de la poca relevancia económica de estas regiones, el atractivo principal parece ser los beneficios fiscales. Esta observación es coherente con otras evidencias que indican una tendencia creciente a la elusión fiscal, especialmente en sectores que se apoyan en propiedad intelectual y en investigación y desarrollo. (Foley, Hines y Wessel, 2021,17).

Con relación a México, hay una inclinación decreciente en su capacidad para atraer inversión extranjera directa (IED). En 2021, el país logró captar menos del 2% de la IED a nivel global. Para mayor claridad, se puede consultar la Gráfica1.

**Gráfica 1.** Participación de México en los Flujos Netos de IED



*Fuente:* World Development Indicators.

#### **IV. Comercio exterior**

Los conglomerados transnacionales han roto los moldes tradicionales de estudio. En parte parecen titanes dispuestos a rivalizar en valores cuantitativos con países pequeños, pero también se mimetizan con las economías de algunos países:

El enfoque neoclásico constituye una base inapropiada para el análisis debido a sus supuestos altamente irreales y restrictivos. Uno de estos supuestos es particularmente

nocivo para los propósitos de nuestro estudio; nos referimos a la identificación de los conceptos de “economía” y “país”. Esto significa que los países son considerados como unidades económicas independientes que intercambian productos en el mercado internacional, siendo éstas, por consiguiente, “las relaciones económicas internacionales” entre las naciones. Aparte de constituir un aspecto muy parcial de las relaciones económicas internacionales, este enfoque no logra aprehender una de las características esenciales de la economía internacional moderna: o sea, el estar compuesta en proporción importante y creciente de conglomerados transnacionales, que se caracterizan por operar simultáneamente en varios mercados nacionales, constituyendo, así, un sistema económico internacional que penetra y desborda los sistemas económicos nacionales. (Sunkel, 1971, 578.)

Otro aspecto importante es que la dinámica del comercio exterior de los países en vías de desarrollo no siempre obedece a las necesidades específicas de estas naciones: “En cuanto al comercio mundial, sus movimientos, composición y los modos de producción, especialmente cuando se trata de la tecnología, son en gran medida dictados por factores externos”. (Sunkel, 1971, p.580).

Esta situación adversa para los países en vías de desarrollo tiene su explicación en cómo funciona el desarrollo de nueva tecnología en los países desarrollados:

En las plantas, laboratorios, departamentos de diseño y publicidad y núcleos de planeamiento, decisión y financiamiento, que constituyen su cuartel general, y que se encuentra localizado en un país industrializado, la gran corporación multinacional desarrolla: a) nuevos productos, b) nuevas maneras de producir esos productos, c) las maquinarias y equipos necesarios para producirlos, d) las materia primas sintéticas y productos intermedios que entran en sus elaboración, y e) la publicidad necesaria para crear y dinamizar sus mercados. (Sunkel, 1971, 582).

No hay economía que pueda crecer de forma regular con tantos elementos claves para su desarrollo fuera de su alcance. Esto crea las siguientes condiciones:

a) Persistencia y aun agudización de nuestro carácter monoexportador [...]; b) impulso dinámico de la economía proveniente del exterior; c) centros de decisión fundamentalmente externos en cuanto al financiamiento, políticas económicas, conocimiento científico y tecnológico, acceso a los mercados internacionales, etcétera; d) tendencia persistente y cada vez más aguda al endeudamiento externo y a la desnacionalización de la industria nacional; e) amenaza del que el proceso de integración latinoamericano favorezca principalmente a la empresa multinacional extralatinoamericana y liquide definitivamente la empresa privada nacional en la América Latina al crear mediante la integración de los mercados y la liberación del comercio condiciones en que la empresa nacional no sólo queda desfavorecida, sino, además, incapacitada de obtener protección del Estado nacional; f) ampliación

acumulativa de las brechas entre nuestros países y los desarrollados, etcétera. (Sunkel, 1971, 583).

Este esquema económico exógeno debilita la economía de cada uno de los países latinoamericanos e impide su integración como bloque opositor y solidario a las arbitrariedades de las grandes potencias económicas.

Las corporaciones multinacionales tienen el mecanismo lógico, dado su nacimiento y desarrollo en los países de primer mundo, de fortalecer al poderoso y debilitar al débil. Esto se refleja en las siguientes condiciones:

a) que los CONTRAS constituyen en efecto un nuevo sistema económico, tanto nacional como internacionalmente; y b) que este nuevo sistema favorece el desarrollo de los segmentos nacionales internacionalizados del núcleo del sistema capitalista internacional, y particularmente el segmento nacional en que se encuentran localizadas las matrices de los CONTRAS, es decir, los países desarrollados; pero que al mismo tiempo produce efectos desintegradores y favorece el subdesarrollo de los países subdesarrollados, y particularmente de los grupos sociales marginados y excluidos (Sunkel, 1971, 616).

El desarrollo integral de una nación debe poner especial énfasis en los grupos sociales más desfavorecidos. En cierta medida, esto es un indicador del desarrollo en general, pero, como ya se dijo, los CONTRAS inciden negativamente en este sector vulnerable. Las ventajas de las transnacionales para favorecer a sus países de origen existen desde su arribo a suelo extranjero y en la discrecionalidad de sus ganancias:

Los aportes de nuevo capital son mínimos, puesto que las subsidiarias se financian en proporciones elevadísimas con recursos financieros locales, y sus remesas por utilidades, intereses, pago de regalías, asistencia técnica, insumos externos, etcétera, representan magnitudes varias veces superiores, de tal manera que el drenaje neto de recursos es sustancial (sin contar con las sobrefacturaciones habituales en cada uno de los rubros de pagos al extranjero, facilitadas sobremanera por tratarse con frecuencia de transacciones nominales internas del conglomerado) (Sunkel, 1971, 19).

En el escenario mexicano, desde la era del TLCAN, es notable que las empresas transnacionales dirigen la mayoría de las exportaciones manufactureras. Estas exportaciones están exentas de IVA, obligando al gobierno mexicano a reembolsar el IVA pagado sobre las importaciones. Esta situación, junto con las ganancias no

reportadas, deja escasos beneficios para la economía mexicana. También es importante considerar las concesiones adicionales, como la cesión de terrenos y exenciones fiscales.

La tecnología que producen las empresas transnacionales solo funciona dentro de su entorno, y es inoperante en las condiciones de las empresas locales:

La “transferencia” tecnológica tiene también características bastante especiales, puesto que al ocurrir esencialmente dentro del marco del conglomerado no es de esperar mayor esfuerzo de adaptación al contexto local ni estímulo alguno para el desarrollo científico y tecnológico nacional; se aprende a consumir nuevas técnicas pero no a adaptarlas ni a producirlas. Algo similar ocurre con el empresariado nacional, que lejos de ser desarrollado es convertido en parte de una tecnocracia internacional o marginado. Finalmente, por lo que respecta a la apertura de nuevos mercados externos, la experiencia, al menos en el campo manufacturero, ha sido enteramente negativa (Sunkel, 1971, 619).

Las compañías multinacionales diversifican el riesgo con los países en vías de desarrollo, aprovechan el impulso desarrollador de éstos, pero no garantizan el crecimiento de sus anfitriones, sino sus ganancias:

Este proceso de conglomeración se basa en tres principios fundamentales de la acción del conglomerado: a) la diversificación del riesgo; b) la de maximización de los beneficios derivados de la participación en mercados dinámicos, y c) la maximización del poder financiero, al permitir el control centralizado y la asignación coordinada de todos los excedentes financieros producidos por las diversas plantas que integran un conglomerado. Los principios a y b implican que el conglomerado actúa con respecto a las plantas que posee en la misma forma que una compañía de seguros con su cartera de inversiones, es decir, adquiriendo buenas inversiones y desprendiéndose de las malas (Sunkel, 1971, 608).

Las compañías transnacionales sientan un precedente en la historia económica reciente. Un precedente que favorece a los países desarrollados:

El protagonista fundamental de este proceso es el conglomerado transnacional, en el sentido de que ésta es la institución económica básica y central del mundo capitalista de la posguerra, una institución de tremendo dinamismo y empuje, que está provocando una transformación radical en la estructura y funcionamiento de dicho sistema no solo en los países centrales, sino en el mundo entero, creando en definitiva un nuevo modelo de civilización encarnado por la sociedad del superconsumo, que tiene su máxima expresión en los Estados Unidos (Sunkel, 1971, 615-616).

Estas empresas están llevando a cabo una nueva colonización, ya que tienen el poder de tomar decisiones que pueden afectar de forma directa a las naciones en donde se establecen:

En esencia, la preocupación principal es la cuestión de la decisión; los países tienen el temor de que las decisiones importantes vayan a ser tomadas en el extranjero, o si se toman dentro del país, por extranjeros. En particular, temen perder el poder nacional de decisión en favor de los Estados Unidos. Tienen temor que una decisión 'tomada en Detroit' produzca como resultado el cierre de una fábrica en el país (Sunkel, 1971, 619).

Incluso cuando hablamos de las exportaciones, hay una trampa que no permite que el resultado sea siempre positivo para los países en vías de desarrollo:

El problema de la diversificación de las exportaciones a nuestros países mediante la exportación de manufacturas tiene también limitaciones muy serias derivadas de la vinculación de gran parte de la industria nacional con empresas extranjeras. Sea que se trate de firmas subsidiarias o de empresas que fabrican productos bajo licencias y marcas extranjeras, la política de las empresas matrices limita las actividades de las firmas que dependen de ella al mercado nacional, desalentando no solo la exportación a los mercados de los países industriales, sino incluso a los demás países del área subdesarrollada. (Sunkel, 1967, 66).

Estas prácticas obstaculizan el avance tecnológico local, incentivan la incorporación de patrones de producción de bienes de consumo ostensibles, y pueden acarrear compromisos financieros de magnitud en la balanza de pagos.

Las empresas transnacionales no parecen tener flancos débiles, ya que si se intenta que reinviertan dinero en los países anfitriones, podría ocurrir un problema mayor:

Podría parecer que una alternativa es obligar a las empresas extranjeras a que reinviertan sus utilidades en el país. Pero eso llevaría a un proceso de desnacionalización de las industrias nacionales existentes y o una ampliación muy rápida y muy considerable de nuevas industrias extranjeras con respecto a las industrias nacionales; de todos modos se produciría una salida considerable de recurso una vez que la empresa extranjera haya alcanzado el límite de expansión dentro del mercado interno. Es un problema que por lo demás se ha estado planteando con gran calor, en debate público muy agudo y también en el medio académico, en países donde precisamente la inversión privada extranjera ha estado colocando en la última década

sus capitales en forma masiva; es el caso de Canadá, de Australia y de varios países europeos. (Sunkel, 1967, 67).

Hay formas de cambiar las dinámicas entre los países subdesarrollados y las transnacionales para que los acuerdos comerciales fueran positivos para los primeros y hubiera un margen de ganancia para los segundos:

Trataríase en concreto de lograr que la nueva actividad productiva creada en asociación con el capital público o privado extranjero se traspase progresivamente y en un plazo estipulado, tanto en propiedad y gestión, como en capacidad tecnológica, al país, y que el pago del capital extranjero invertido se haga mediante la exportación de parte de la producción de la misma actividad y de otros productos que no se exportan habitualmente. Esta última es una de las características de los convenios de coproducción, y también de los préstamos para instalación de nuevas actividades productivas que realizan la URSS y otros países socialistas a países subdesarrollados. (Sunkel, 1967, 69).

Entre todos los rubros que forman parte de la colaboración entre las empresas transnacionales y los países subdesarrollados, la tecnología es la que puede ofrecer una posibilidad de transformación significativa para éstos: “En la medida en que el progreso técnico es el factor determinante fundamental de las ventajas comparativas, es absolutamente esencial impulsar dicho progreso tecnológico con el fin de valorizar los recursos naturales propios, así como su máxima elaboración” (Sunkel, 1967, 66). Sin embargo, es importante encontrar mecanismos para que la tecnología que desarrollan las transnacionales sea transferida a las empresas locales, ya que las transnacionales obstaculizan dicha transferencia, a menos que obtengan un beneficio adicional al compartirla: “Multinationals have much to gain from preventing the diffusion of their technologies to local firms (except when technologies diffuse vertically to potential suppliers of inputs or buyers of goods and services sold by multinationals).” (Saggi, 2002, 209).

Incluso en la situación en que se lograra un acuerdo de transferencia de tecnología entre las transnacionales y los países en vías de desarrollo, tendrían que existir unas condiciones e infraestructuras adecuadas para dar cabida a este flujo de información. Condiciones que algunos países latinoamericanos, incluido México, no cumplen: “While investing in R&D is important, countries in LAC [Latin American and

Caribbean] can also attain important productivity gains through the acquisition of existing technologies, especially in sectors where industry is far from the technology frontier. However, for the most part the region has not built efficient support systems for technology extension and dissemination” (Lasagabaster y Reddy, 2010,1).

## **V. Efectos multiplicadores**

La cooperación entre las transnacionales y los países en vías de desarrollo representa un problema complejo que los economistas y los libros de texto no han sabido atender de forma cabal:

El sector transnacional en países en vías de desarrollo exhibe una productividad considerablemente más elevada que la del resto del país. A primera vista, la mayor productividad del sector exportador en naciones en desarrollo podría interpretarse como un argumento sólido en favor de la idea de que el comercio internacional ha brindado beneficios particulares a estas naciones al elevar sus niveles generales de productividad y al orientar sus economías hacia modelos más monetarios y difusores de conocimientos tecnológicos y métodos de producción más avanzados. No obstante, esta percepción es más matizada de lo que aparenta. Es crucial considerar la cuestión de la propiedad y los costos de oportunidad. Con frecuencia, las instalaciones productivas destinadas a la exportación en países en desarrollo son propiedad de inversores extranjeros debido a inversiones anteriores. Aunque podría argumentarse que este hecho refuerza aún más la importancia y los beneficios del comercio para estos países, al traer consigo inversión extranjera y promover la acumulación de capital con efectos acumulativos y multiplicadores, esto no ha sido adoptado de manera acrítica por economistas influyentes en los mismos países en desarrollo, y menos aún por la opinión pública de estos lugares. A mi entender, esta perspectiva contiene elementos más significativos de lo que los manuales de economía podrían permitir. (Singer, 1950, 474).

Las transnacionales hacen del territorio de los países donde se asientan una especie de embajada de sus países de origen, ya que los beneficios de operar en suelo extranjero no se transfieren al país sede:

¿Es viable pensar que los economistas hemos sido influenciados en demasía por consideraciones geográficas? En muchas instancias, las estructuras productivas dirigidas a la exportación en países en desarrollo, en gran medida resultado de inversiones extranjeras, no se han integrado completamente en la estructura económica interna de dichos países, salvo en un sentido meramente geográfico. Desde una perspectiva económica, estas estructuras son en realidad extensiones de las economías de los países inversores. Los efectos multiplicadores esperados de la inversión no se manifestaron en el lugar geográfico de la inversión, sino en el país de origen del capital

invertido. A mi juicio, podría argumentarse que, si consideramos que la prueba económica verdadera de la inversión es su efecto multiplicador en términos de aumentos acumulativos en ingresos, empleo, capital, conocimiento técnico y crecimiento económico, este tipo de inversión en los países en desarrollo, que solíamos denominar "extranjera", debería considerarse como inversión interna de los países industrializados. (Singer, 1950, 475).

La clave para el beneficio de las naciones en desarrollo en su interacción con las transnacionales es acceder a la innovación tecnológica, y esto no se consigue con especializarse en exportar alimentos y materias primas:

La especialización de las naciones en desarrollo en la exportación de alimentos, materias primas y segmentos intensivos en mano de obra de procesos manufactureros fragmentados, en gran medida debido a inversiones extranjeras, no ha resultado beneficiosa por tres razones clave. Primero, ha desplazado la mayoría de los efectos secundarios y acumulativos de la inversión desde el país donde tuvo lugar la inversión hasta el país inversor. Segundo, ha dirigido a estos países hacia actividades con menor margen para la innovación técnica y para el aprovechamiento de economías internas y externas. Un tercer factor esencial que ha reducido los beneficios ha sido la relación de intercambio. (Singer, 1950, 477).

La inversión extranjera ha resultado ser unívoca, pues en la medida que se beneficia de operar en otros países, éstos no se han beneficiado de la misma forma, ni siquiera en lo mínimo:

La inversión extranjera tradicional, que buscaba recuperarse a través del estímulo directo de las exportaciones, no solo ha beneficiado al país inversor, sino también a su población. Estos países industrializados han disfrutado de avances tanto como consumidores como en términos de producción. Los países en desarrollo, por otro lado, han enfrentado retos en ambas áreas. Esto ha llevado a acusaciones de "imperialismo económico" y "explotación". (Singer, 1950, 477).

Definitivamente es necesaria una revisión de los más mínimos detalles de los acuerdos de las transnacionales con los países en vías de desarrollo, pues no es posible que sea fortuito que las primeras siempre lleven las ventajas y las segundas las pérdidas: Es importante revisar este esquema de intercambio. Los países industrializados han obtenido múltiples beneficios del sistema tradicional de comercio e inversión, mientras que los países en desarrollo no han cosechado los mismos resultados (Singer, 1950).

Tal vez deberíamos aceptar que el nombre de “inversión extranjera” no se refería a lo geográfico, sino a quienes iba a beneficiar este tipo de comercio: Si aceptamos la idea de que la inversión extranjera tradicional solo era “extranjera” en un sentido geográfico, podemos inferir que no cumplió una de sus funciones principales: extender la industrialización a nivel global (Singer, 1950, p. 483).

La inversión extranjera ha funcionado como un puente, en una sola dirección, para que los países industrializados obtengan beneficios del comercio con los países en vías de desarrollo, quienes deberían encontrar la fórmula para retener en tecnología o capital, un porcentaje de ese flujo intenso que implica el intercambio comercial: “En resumen, para que la inversión internacional en naciones en desarrollo realmente contribuya a su desarrollo económico, debe ser asimilada por su sistema económico, generando inversión interna complementaria y encontrando los recursos internos necesarios” (Singer, 1950, p. 485).

## **VI. Términos de intercambio**

El problema para los países en vías de desarrollo es que las economías industrializadas tienen en su poder el producto final, y con esto el precio de la mercancía que, como sabemos, se pueden inflar. En contraste, los países subdesarrollados tienen las materias primas que suelen tener un precio muy controlado:

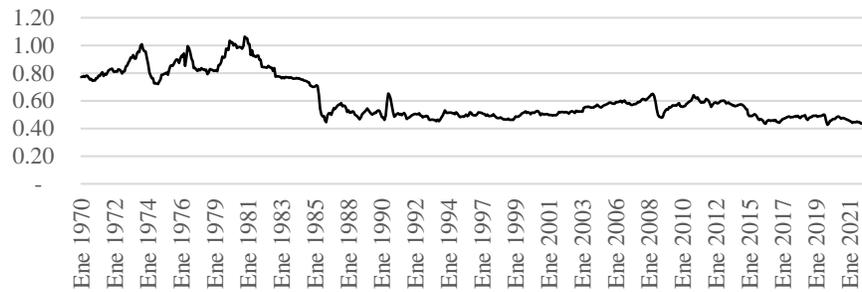
El panorama de las relaciones económicas globales exhibe un notorio desequilibrio en los términos de intercambio entre las naciones avanzadas y las economías en proceso de desarrollo. Esta disparidad se manifiesta claramente cuando se observa cómo las naciones industrializadas orientan sus exportaciones hacia las economías emergentes, lo cual agrega una capa de complejidad al escenario del comercio mundial. Las mercancías manufacturadas provenientes de países avanzados por lo general son distribuidas por grandes corporaciones multinacionales que tienen presencia en estas regiones o a través de sus filiales globales. Estas entidades, con frecuencia de considerable envergadura, ejercen poder en la determinación de precios, lo que les permite comercializar sus bienes a un precio superior a sus costos y obtener utilidades substanciales. En contraposición, los países en desarrollo tienden a exportar materias primas y productos en un entorno competitivo, en muchas ocasiones en concordancia con los costos de producción. Esta divergencia en la naturaleza de las exportaciones contribuye a la desigualdad en los términos de intercambio, generando una acumulación desigual de riqueza (Singer, 1950).

Siguiendo la perspectiva de Raúl Prebisch (1950), este desequilibrio en la dinámica es palpable en el caso específico de México. Un componente esencial de las exportaciones mexicanas consiste en productos manufacturados, ya sean intermedios o finales, los cuales incorporan un importante contenido de insumos importados. En su mayoría, estos insumos son generados por corporaciones globales establecidas en México, que posteriormente venden estos bienes a sus matrices en otras regiones. Esta configuración comercial, sumada a precios de importación superiores a los costos, conduce a un deterioro progresivo en los términos de intercambio para el país. Esta situación se refleja en un excedente de exportaciones hacia naciones como Estados Unidos, como se evidencia en la Gráfica 2. En un escenario equitativo, este índice estaría cercano a uno. Sin embargo, desde 1986, una unidad exportada desde México ha tenido la capacidad de comprar, en promedio, solamente la mitad de una unidad importada, lo que pone de manifiesto la declinación en los términos de intercambio.

Otro aspecto que profundiza esta desigualdad es la subfacturación en las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos (Dominguez y Brown, 2015). Este procedimiento involucra reportar valores inferiores para los bienes exportados con el propósito de reducir impuestos y tarifas. Aunque esta táctica podría parecer ventajosa desde el punto de vista fiscal, tiene consecuencias negativas en los ingresos generados por las exportaciones y exacerba el deterioro de los términos de intercambio. Esta situación se agrava debido a la influencia de las grandes corporaciones en la producción y exportación. La subfacturación, al sumarse al desequilibrio en los términos de intercambio, refleja las desventajas que enfrentan países como México en el contexto del comercio global.

Ante esta persistente inequidad en los términos de intercambio y tomando en consideración factores como la subfacturación, surge una necesidad urgente de reevaluar y ajustar los sistemas de comercio internacional con el objetivo de lograr una distribución más equitativa de los beneficios en el ámbito global.

**Gráfica 2. Índice Términos de Intercambio**



*Fuente:* Banco de México, Sistema de Información Económica.  
Fecha de consulta: 16/05/2023 06:32:33.

## **B: ASPECTOS POLÍTICOS**

La colaboración entre las transnacionales y los países en vías de desarrollo no se circunscriben solo al aspecto económico. Esta colaboración lleva consigo también aspectos políticos:

La firma multinacional es un agente intermediario de penetración de las leyes, la política exterior y la cultura de un país a otro. Esta relación es asimétrica, ya que el flujo tiende a ser desde el país central hacia el país subsidiario, y no en un sentido inverso. El problema de la extraterritorialidad respecto de asuntos tales como la legislación anti-trust y el comercio con el enemigo y uno de los puntos cardinales de discusión y preocupación (Sunkel, 1971, pp. 620 y 622).

Las modernas transnacionales se han convertido en leviatanes capaces de rivalizar, en algunos aspectos, con los Estados en los que deciden invertir:

Por otro lado, el alcance y las conexiones internacionales de estas grandes corporaciones afectan la capacidad de un gobierno nacional para ejercer control sobre su propia economía. Esto se debe a que, al tener la capacidad de evadir ciertos mandatos impuestos por una nación, el poder y eficacia de herramientas tradicionales como la política monetaria, antimonopolio y fiscal se ven alteradas, especialmente cuando segmentos cruciales de la economía se hallan bajo influencia extranjera. Además, es común observar en estas corporaciones una tendencia a consolidar la investigación y las decisiones empresariales en su país matriz. Esta práctica, si no se aborda adecuadamente, puede resultar en que los impactos negativos eclipsen a los positivos, potenciando la disparidad tecnológica en lugar de mitigarla, relegando así al país anfitrión a un rol periférico. (Sunkel, 1971, pp. 620 y 622).

Los Estados no pueden inmiscuirse con las multinacionales en la producción y comercialización de productos. Las decisiones que toman las multinacionales para la mejor comercialización de su producto son unilaterales:

En relación con su posición en el mercado, estas multinacionales frecuentemente ostentan una posición de dominio en su industria. Esto genera preocupaciones en las naciones respecto a cuál sería su participación justa en producción y exportación, ya que las decisiones suelen depender de la estrategia de la oficina central, que podría no tener una visión completa o equitativa. (Sunkel, 1971, pp. 620 y 622).

Por si no fuera preocupante esta falta de participación de los Estados en las decisiones de las multinacionales, debemos agregar que el Estado sede de la empresa multinacional sí puede tener injerencia, lo que puede devenir en un problema político:

En este contexto, es crucial reconocer que cada país es plenamente consciente de que hay otros estados, incluido Estados Unidos, que pueden ejercer presión sobre la multinacional para influir en su producción, exportación o inversión. Las industrias centradas en la extracción de recursos naturales, a menudo, están en manos de unos pocos actores dominantes. Esto significa que el precio de los recursos no se establece en un mercado transparente y libre, sino que se determina mediante acuerdos entre las empresas líderes. Un país que no esté equipado con las habilidades y el conocimiento para negociar en este escenario podría no recibir su proporción justa de ganancias. Finalmente, es relevante señalar que el desafío entre la Inversión Extranjera Directa y la soberanía del Estado-nación es una realidad reconocida incluso por aquellos que ven con simpatía las tendencias anteriormente descritas. Ball destaca tres áreas de tensión primordiales para las corporaciones multinacionales: primero, enfrentan desafíos en relación con compañías a nivel local y nacional; segundo, existe un conflicto con autoridades de gobiernos regionales, subrayando que una elección realizada por una multinacional podría representar un avance significativo para la economía global, pero al mismo tiempo carecer de importancia o ser adversa para la economía de un país específico; y tercero, se ven presionadas por la necesidad de acatar tanto las leyes domésticas de los Estados Unidos como las directrices de política exterior que este país impone a las subsidiarias en el extranjero de empresas con sede en EE. UU. Adicionalmente, Ball plantea interrogantes acerca de la legitimidad del influjo ejercido por la Inversión Extranjera Directa. (Sunkel, 1971, pp. 620 y 622).

Los países en desarrollo que hospedan a las grandes transnacionales deben encontrar una forma de contrarrestar el hecho de que los beneficios de su relación con las transnacionales florezcan más allá de sus fronteras:

El proceso de conglomeración transnacional tiene múltiples efectos en la relación entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas. Uno de estos efectos es la habilidad acrecentada de las EMN para capitalizar en diferentes aspectos, desde el crecimiento y diversificación hasta la investigación tecnológica y científica. Este capital se ve impulsado por las economías de escala, acumulaciones significativas de capital, una perspectiva de planificación a largo plazo, el control sobre el mercado, y fuentes primarias de financiamiento interno, entre otros. Sin embargo, estos beneficios suelen favorecer más a la nación donde las EMN tienen su sede principal, impulsando la economía de esa "metrópoli" (Chang, 2004).

Pero todavía más preocupante es el hecho que algunas trasnacionales han llegado a tener poder político dentro del país que las alberga:

Además, es pertinente mencionar los riesgos que las EMN pueden representar para los países donde operan. Existe una preocupación sobre la disposición y capacidad de las EMN de intervenir en asuntos domésticos de los países anfitriones. En ocasiones, los objetivos de estas empresas no se alinean con los intereses nacionales, lo que puede llevarlas a ejercer influencia en políticas locales o incluso en cambios de gobierno (Chang, 2004).

Desde la perspectiva de Sunkel (1971), el desarrollo y el subdesarrollo no son entidades aisladas sino estructuras que coexisten en un sistema único. Lo que distingue a ambos es que el desarrollo, debido a su inherente capacidad de crecimiento, tiende a ser dominante, mientras que el subdesarrollo, influenciado por factores externos, tiende a ser dependiente. Esta dicotomía se observa tanto en la relación entre países como en regiones dentro de un mismo país. Esta relación de interdependencia es una manifestación de una realidad social que engloba tanto el desarrollo como el subdesarrollo, así como la dependencia y las desigualdades regionales.

En el ámbito académico y político existe una concepción dominante que idealiza el modelo de una sociedad capitalista madura, usualmente reflejado en las naciones desarrolladas. Bajo esta concepción, el subdesarrollo es visto simplemente como una fase temprana y defectuosa hacia dicho modelo. Sin embargo, Sunkel (1971) argumenta que las realidades históricas y actuales de las naciones subdesarrolladas se alejan considerablemente de esta idea teórica. Es vital, entonces, alejarse de esta visión simplificada y adoptar un enfoque que realmente abarque la naturaleza específica de la estructura y operación de estas sociedades, así como su evolución.

La visión tradicional percibe ciertos signos del subdesarrollo económico y social como aberraciones temporales, esperando que, con el tiempo, el crecimiento y la modernización, estas naciones se alineen con el modelo ideal. No obstante, Sunkel (1971) señala que, detrás de estas percepciones, hay un sistema intrínseco que produce estos resultados y seguirá haciéndolo a menos que se aborden sus causas estructurales fundamentales.

El estudio del pasado se vuelve esencial para descubrir estos elementos estructurales, no solo para entender el sistema, sino también para evaluar cómo puede cambiar. Esto es especialmente relevante para el análisis del desarrollo, pues si los resultados provienen de la estructura del sistema, solo pueden alterarse si se cambia dicha estructura. En este contexto, Sunkel (1971) resalta cómo los lazos externos han influido profundamente en la estructura y operación de nuestros sistemas socioeconómicos y su evolución.

Contrario a la creencia de que el subdesarrollo es una fase en el desarrollo de una sociedad autónoma, Sunkel (1971) plantea que es una parte integral del desarrollo global, con subdesarrollo y desarrollo como dos caras de la misma moneda, influenciándose mutuamente a nivel internacional y nacional.

Este enfoque simplificado llevó a la errónea conclusión de que la industrialización automáticamente induciría a un crecimiento continuo y autosostenible. La teoría de Rostow del 'despegue hacia el crecimiento autosostenible' se basó en la imposición de la experiencia de la Revolución Industrial europea sobre la realidad latinoamericana de los siglos XVIII y XIX, según Sunkel (1971).

Teniendo en cuenta las características únicas del subdesarrollo en América Latina, como la concentración de la propiedad, la desigualdad de ingresos, y la discriminación en el acceso a la educación, Sunkel (1971) aboga por un enfoque en el análisis causal de fenómenos como la polarización y la marginación, especialmente en relación con los ingresos individuales.

Finalmente, Sunkel (1971) propone la hipótesis de que el subdesarrollo, la marginación y la dependencia son todos aspectos del sistema capitalista internacional. Para entenderlos a fondo, es esencial considerar la marginación como parte intrínseca del subdesarrollo dependiente, observando cómo aspectos como la tecnología, las

instituciones, la distribución de ingresos y la propiedad, entre otros, afectan el acceso a las fuentes de ingreso. Sunkel (1971) concluye que, viendo a los países como estructuras complejas con componentes desarrollados y subdesarrollados, se puede discernir cómo las intervenciones de países desarrollados en naciones menos avanzadas refuerzan desigualdades tanto a nivel global como dentro de las mismas naciones subdesarrolladas.

La exposición basada en las ideas de Osvaldo Sunkel desentraña cómo el capitalismo y la internacionalización han gestado en las naciones un segmento "internacionalizado". Este grupo, a pesar de estar dentro de una nación específica, parece tener más semejanzas con sus contrapartes en otros países que con el resto de sus compatriotas. En el contexto del capitalismo global, esta dicotomía ha permitido que ciertos segmentos de la sociedad capitalicen de manera desmedida las ventajas de este sistema, dejando al margen a otros sectores, aquellos que Sunkel etiqueta como "marginados".

Esta característica no es única de México, pero la situación de este país es particularmente intrigante debido a su relación y cercanía con los Estados Unidos. En esta dinámica, México vive una tensión interna: hay quienes argumentan que la alianza con los Estados Unidos es indispensable y que fortalecer esos lazos es la vía adecuada; por otro lado, hay una corriente que aboga por una relación más equilibrada, donde México pueda ejercer su autonomía y soberanía.

En este escenario, la figura del presidente Andrés Manuel López Obrador se erige como un agente polarizador. Su retórica tiende hacia el nacionalismo y la visión de un México que define su propio destino. Sin embargo, las circunstancias y realidades geopolíticas, particularmente la relación ineludible con Estados Unidos, plantean desafíos que no pueden ser obviados.

Para México es crucial reflexionar sobre su papel en el escenario global, y cómo desea conducir sus relaciones con otros países, especialmente con potencias como los Estados Unidos. La interrogante subyace: ¿Debe México operar como una entidad subalterna en el esquema capitalista global o debería esforzarse por reformular ese sistema hacia uno que promueva una mayor equidad tanto a nivel nacional como global?

Es imperativo que todas las voces de México tengan un espacio en esta discusión, desde las élites hasta los sectores marginados. Solo a través de un diálogo genuino y de una democracia participativa se puede alcanzar un consenso sobre el futuro del país que sea beneficioso para la sociedad en su conjunto, tal como Sunkel (1971) expone en sus reflexiones.

## Conclusión

Dentro del panorama actual, emerge con claridad la urgencia de una gestión y orientación estratégica de la Inversión Extranjera Directa (IED), paralelamente incentivando y robusteciendo la inversión doméstica en las áreas fundamentales de la economía. Al examinar modelos internacionales, es palpable que un manejo adecuado de la IED puede jugar un rol esencial para garantizar una distribución equitativa de beneficios económicos y sociales, mientras se retiene el control del sistema productivo en manos de la nación.

De este modo, se subraya la premura de establecer directrices claras que estipulen las condiciones bajo las cuales las entidades extranjeras pueden tener presencia en el país. Dichas directrices, al ser estructuradas con cuidado, deberán asegurar que los flujos de inversión foránea se alineen con el desarrollo sostenido del país receptor. Esto significa que, más allá de atraer capitales internacionales, es crucial proteger los intereses y el poder decisivo de la economía interna.

A su vez, la importancia de la inversión interna en este escenario no debe quedar en la sombra. Al impulsar inversiones de origen nacional en sectores trascendentales, se promueve no sólo la creación de empleo y bienestar dentro del país, sino también el refuerzo del entramado productivo y tecnológico interno. Para alcanzar tales objetivos, es imperativo contar con medidas que estimulen la inversión tanto pública como privada en sectores de relevancia económica y social, utilizando herramientas como beneficios fiscales, opciones de financiamiento diferenciado y ambientes que estimulen la innovación y productividad.

Históricamente las naciones desarrolladas han mantenido una armonía entre la IED y la inversión local. Alemania, Japón y Corea del Sur son claros ejemplos de esta dinámica, pues han implementado políticas que dieron prioridad a la inversión interna en áreas vitales, fortaleciendo así sus capacidades tecnológicas y productivas. De manera simultánea, naciones como China, Vietnam, Taiwán y Singapur han navegado las aguas de la IED con prudencia y estrategia, beneficiando sus estructuras económicas locales.

En síntesis, una gestión cuidadosa de la IED y el impulso decidido hacia la inversión interna se perfilan como pilares fundamentales para asegurar la independencia económica y una trayectoria sostenible del crecimiento nacional. El desafío radica en hallar el balance entre la integración económica global y la defensa de los intereses nacionales. En ese sentido, con una orientación estratégica y políticas bien delineadas, las naciones tienen la capacidad de aprovechar al máximo los beneficios de la inversión extranjera, fortaleciendo simultáneamente sus competencias internas para construir una economía sólida y destacada a nivel mundial.

## Bibliografía

- Ball, George W. 1968. "Making World Corporations into World Citizens", War/Peace Report.
- Bayón Sosa, Martha L. 2014. "Las Translatinas: entidades visibles en la economía mundial," *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Servicios Académicos Intercontinentales SL, issue 205, diciembre.
- Chang, H. J. 2004. *Globalization, Economic Development and the Role of the State*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- Clinton, William J. 1997. Study on the Operation and Effects of the North American Free Trade Agreement. President of the United States.
- Dominguez, L. E., & Brown, F. Z. 2015. "Transfer Pricing Manipulation and Its Effects on U.S. Trade and Investment." *The World Economy*, 38(4), 605-630.
- Dunning, J.H., & Narula, R. 1996. *Developing Countries versus Multinationals in a Globalizing World: The Dangers of Falling Behind*. MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology. MERIT Research Memoranda No. 013 <https://doi.org/10.26481/umamer.1996013>.
- Eornschier Volker 1978. Multinational Corporations and Economic Growth. A Cross-National Test of the Decapitalization Thesis. *Journal of Development Economics* 7 (1980) 191-210.
- Foley, Fritz, James R. Hines, and David Wessel. 2012. Multinational Corporations in the 21st Century Economy. Excerpted from chapter one of *Global Goliaths: Multinational Corporations in the 21st Century Economy* (Brookings Institution Press, 2021).
- Ghani, F. 2015. Economic Role of MNCs in Developing Countries: A Case Study of Pakistan. *Journal of Political Science* XXXIII.
- Lasagabaster, Esperanza y Rekha Reddy. 2010. Supporting Innovation in Latin America and the Caribbean: Successful Examples of Technology Transfer Promotion. *En breve* 164, 1-4.

- Prebisch, R. 1950. "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems." *Economic Bulletin for Latin America*, 7(1), 1-22.
- Saggi, Kamal. 2002. Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey. *The World Bank Research Observer*, 17(2), 191-235.
- Singer, H. W. 1950. "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries." *American Economic Review* (May 1950), pp. 473-485.
- Sunkel Osvaldo. 1971. Capitalismo Transnacional y Desintegración Nacional en América Latina. *El Trimestre Económico*, Vol. 38, No. 150(2) (abril-junio de 1971), pp. 571-628.
- Sunkel Osvaldo. 1967. Política nacional de desarrollo y dependencia externa. *Estudios Internacionales*, abril 1967, Año 1, No. 1, pp. 43-75. Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile.

Documentos  
de trabajos  
Novedades  
Fondos  
editorial  
Revistas  
eLIBROS LIBROS

X @LibrosCIDE