

Fajnzylberg, F. y Martínez Tarrago, T. *Las empresas transnacionales.*

Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana . . . 157

JORGE WITKER V.

de la República es nombrado por las dos Cámaras del Congreso Federal (artículos 218-222).

Como apéndice, el profesor Castro incluye dos capítulos de legislación comparada, tomados de la obra del tratadista italiano Francesco Siracusa sobre *Il Pubblico Ministero*, que el mismo autor reconoce poseen sólo interés histórico, y si bien este apéndice puede tener alguna utilidad en ese sentido, nos atrevemos a formular la recomendación de que, en una próxima edición deben actualizarse los datos respectivos, debido a la dinámica evolución de la institución en los ordenamientos jurídicos de nuestra época.

Quedan muchas reflexiones, si no en el tintero sí en la máquina de escribir, sobre un tema inagotable y de enorme trascendencia, respecto el cual todavía queda mucho por decir, particularmente en nuestro país.

Todo lo anterior nos lleva a recomendar la lectura del cuidadoso estudio, preciso y claro como todos los del autor, de este nuevo libro del profesor Castro, que en los últimos años ha realizado varias aportaciones importantes a la bibliografía jurídica mexicana, que por fin parece despertarse de su letargo.

Héctor FIX-ZAMUDIO

FAJNZYLBERG, Fernando y MARTÍNEZ TARRAGO, Trinidad. *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976, 423 pp.

El volumen que presentamos de los economistas Fajnzylberg y Martínez, constituye parte de una investigación de mayor aliento que se realizó en México en relación a las empresas transnacionales. Se trata de un detenido estudio que comprende dos secciones. Las variables internacionales que determinan el comportamiento de las empresas transnacionales centradas esencialmente en los Estados Unidos, Japón, el Mercado Común Europeo y, subalternamente, los países socialistas, y las múltiples relaciones y efectos en la América Latina. Metodológicamente, los autores utilizan la expresión transnacional como empresas cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional. Esto es, siguen la tesis correcta que distingue dichas empresas de las multinacionales que se diseñan en el marco del Acuerdo de Cartagena y del SELA.

En la segunda parte, se analiza con una profusión de datos empíricos la situación concreta de las empresas transnacionales en el contexto de la industria mexicana, concluyendo los autores que el comportamiento global explicado a

niveles de la economía internacional se presentan con perfiles propios y específicos en la economía de México.

La emergencia de las empresas trasnacionales está ligada a países europeos con mercados internos reducidos. En efecto, Bélgica y Suiza son los países que tienen el porcentaje más alto de filiales con anterioridad a la primera Guerra Mundial. Es en el período posterior a la Segunda Guerra cuando los Estados Unidos expanden su influencia económica y estructuran relaciones de interdependencia más sólidas. Es la época en que el 62% de las filiales que actúan en nuestro tiempo aparecen en la economía internacional y en que la economía europea y japonesa comienzan a competir con la de Estados Unidos en los mercados internacionales. Recuérdese que hasta los sesentas las empresas norteamericanas conforman los sujetos que hegemonizan en capitales y tecnologías y que provocan parte de la desnacionalización de la industria latinoamericana. Sin embargo, en el último quinquenio se establecen más de la mitad de las filiales actuales de las trasnacionales de Alemania (53%), Francia (67%), Bélgica (53%), Holanda (55%), y Japón (62%).

Un indicador relevante que entrega este volumen es que las preferencias de localización de filiales en relación a los países receptores depende de factores de política internacional y de los niveles de ingresos por habitantes. Es decir, el 70% de las filiales de empresas trasnacionales europeas están radicadas en economías que tienen un ingreso superior a los \$US. 1200 por habitante. Esta tendencia a preferir mercados de ingresos altos ha llevado a concentrar la actuación de estas empresas en los mismos países desarrollados tal vez con la sola excepción de Japón. Los Estados Unidos mismos han concentrado sus filiales en el caso de América Latina en México y Europa y en menor medida y, compitiendo con algunos países europeos, en Argentina y Brasil. El caso de Japón es sin embargo, elocuente, pues luego de saturar los mercados de Asia ha optado por diversificar sus inversiones y empresas hacia la América Latina y Europa.

Uno de los mecanismos que más utilizan estas empresas en materia de penetración internacional es a través de la adquisición de empresas locales. Este mecanismo ofrece riesgos mínimos y asegura mercados eliminando precisamente a los competidores preestablecidos. El poderío tecnológico actúa como un factor que sin duda ayuda a lograr costos de adquisición más bajos y convenientes ante el empresario nativo. Se comprueba, además que este mecanismo es más frecuente en las economías desarrolladas que en las áreas periféricas, puesto que el partir de cero en los primeros es un riesgo mayor que el establecer una nueva planta en un país subdesarrollado y de tecnología artesanal y atrasada.

Preocupación especial para los autores es la incidencia de las empresas trasnacionales en el comercio internacional y cómo su gravitación y poderío ha venido a deteriorar y erosionar la presencia hegemónica de los Estados, hasta

ayer sujetos unívocos de las relaciones internacionales y al efecto expresan con razón: "La magnitud que han alcanzado, el ritmo de crecimiento que las caracteriza y las estrategias globales que orientan la acción de las empresas transnacionales erosionan la función hegemónica de los Estados en la medida en que en ciertas áreas, se convierten en agentes centrales de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional" (pág. 61).

Un factor decisivo emergente en el comercio internacional contemporáneo dice relación con el comercio "intraempresa" que constituye una especie de desviación de comercio que obedece a una estrategia global de las empresas transnacionales a nivel mundial. Es decir, las relaciones intraempresas han venido a alterar el mercado tradicional entre proveedores y usuarios independientes. Los criterios y racionalidad del comercio que opera al interior de las transnacionales es cualitativamente diferente al esquema con que ha operado y opera el comercio internacional de tipo clásico. Es obvio, en el comercio "competitivo" el vendedor busca obtener el precio más alto posible y el comprador el más bajo posible. En cambio, en el comercio intraempresa, la empresa que actúa simultáneamente como comprador y vendedor persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución (pág. 75).

La detección efectuada por los autores de esta excelente obra de la existencia de un comercio cautivo produce negativas consecuencias que son expresadas así: "En consecuencia, el hecho que una fracción significativa de las exportaciones o importaciones de un país determinado se canalicen al interior de empresas transnacionales, además de constituir una restricción importante para la formulación de la política comercial respectiva, puede traducirse en una disminución de la eficiencia económica de sus operaciones de comercio exterior" (pág. 76).

Completa la primera parte de este volúmen un capítulo dedicado a la transferencia de tecnología, mecanismos que se presentan básicamente en una oferta concentrada siendo, precisamente, las empresas transnacionales las proveedoras principales de las patentes y marcas de procesos productivos. Al inscribirse, la variable tecnología en sus estrategias globales, buscan proyectar sus tecnologías hacia sus filiales, monopolizando los conocimientos e innovaciones tecnológicas. Aquí nos encontramos con otro comercio cautivo de tecnología que excede largamente el comentado comercio intraempresas de bienes y productos.

La segunda parte de este estudio está centrado en detectar cómo las variables globales en que se desenvuelve la empresa transnacional se concretizan en su inserción en la economía de México. La primera precisión metodológica apunta a determinar con qué criterio se aborda el concepto mismo de empresa transnacional en la economía mexicana. Se entiende por tal, aquella en que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer

que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México (pág. 149). El indicador que se utilizó en el estudio empírico para determinar el punto "crítico" de participación extranjera fue de 15% a partir del cual la empresa se considera filial de una empresa trasnacional.

La masa de análisis se obtuvo de una muestra de 651 empresas para el primer estudio y de 846 para la segunda conformando un 34.9% y un 39.3% de la producción total de la industria manufacturera nacional.

Del análisis efectuado, con un abundante manejo de fuentes los autores logran obtener algunas conclusiones que por la importancia resumimos en esta reseña:

a) Las empresas trasnacionales participan en un alto grado en la producción total del país: así en la producción de bienes de consumo no durables su aporte alcanza al 35%, en los bienes intermedios 30%, en los de consumo durables 62% y en los de capital 36%.

b) Dichas empresas reflejan un elevado índice de concentración; en tabacos 77%, en derivados del petróleo y carbón 75%, metálicos básicos 69%, productos de hule 68% y material de transporte 55%.

c) El tamaño de las filiales establecidas en México es marginal respecto a las empresas trasnacionales, pero notablemente mayor que las empresas nacionales con las que compiten en sus sectores.

d) Las empresas trasnacionales se expanden más rápidamente que las empresas nacionales; en su crecimiento recurren cada vez más al expediente de adquirir empresas locales y financian su expansión, en una proporción creciente, con recursos financieros captados en el país.

e) El nivel de remuneración es más alto en las filiales de trasnacionales pero su participación en el valor agregado es inferior al que se logra en las empresas nacionales.

f) Su coeficiente de importación es más elevado a su coeficiente de exportaciones con lo que agravan aún más el estructural déficit de la balanza comercial mexicana.

Como puede apreciarse se trata de un documentado trabajo de investigación que supera la literatura conceptual tan abundante sobre el tema y pasa a ubicarse en un volumen básico para entender la forma concreta cómo las variables internacionales operan en el sistema industrial de México.

Los autores demuestran un gran manejo de la metodología adecuada para transitar de un conocimiento teórico abundante a situaciones empíricas con lo cual logran probar fehacientemente todas las hipótesis que exhiben en la primera parte de su estudio.

En resumen, se trata de un nuevo aporte, elaborado desde la perspectiva latinoamericana, a la discusión y análisis de uno de los fenómenos más crucia-

les de la economía contemporánea, y, como los mismos autores expresan, se trata de entregar una coherente información para desde allí diseñar una política económica en que pueda buscarse compatibilizar las metas de desarrollo nacional con los criterios y racionalidad de las empresas transnacionales de tanta gravitación en la mayoría de las economías dependientes.

En síntesis, constituye tal vez el primer estudio en profundidad sobre un país determinado que aborda del ángulo de la teoría y la práctica un problema medular a considerar en toda estrategia coherente de desarrollo que busque con autenticidad un modelo independiente y autónomo.

Con esta excelente obra de Fajnzylberg y Martínez, una vez más los científicos sociales latinoamericanos nos revelan y demuestran que el manejo de la ciencia no es un factor más de subdesarrollo y dependencia. Estos economistas nos alientan a buscar derroteros metodológicos y científicos para desentrañar con ópticas propias los candentes problemas que agitan al hombre latinoamericano.

Jorge WITKER V.

GARCÍA MÁYNEZ, Eduardo. *Doctrina aristotélica de la justicia*, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Filosóficas, México, 1973, 297 pp.

Las concepciones sobre lo que es el Derecho (su definición, su sentido) han estado siempre ligadas a discusiones en torno a la idea de justicia. Y a los puntos de partida que Aristóteles nos dejara para el análisis de la misma, se vuelve una y otra vez. Pero la exposición —es decir, interpretación— de la doctrina aristotélica de la justicia no está libre de dificultades, ya que debe ser elaborada sobre la base de fuentes que son no sólo incompletas, sino hasta cierto punto contradictorias. En efecto, buena parte de lo que Aristóteles escribió se ha perdido; y subsisten dudas, por otro lado, sobre la autenticidad de algunos de los textos que suelen adjudicársele o sobre el período de su pensamiento al que puedan corresponder.

En la obra que comentamos, García Máynez nos ofrece un análisis propio, rigurosamente documentado, de las fuentes aristotélicas; para lo cual no deja de tomar en cuenta, también, los resultados que han arrojado ya investigaciones ajenas. Consigue así presentar una versión muy completa y cuidadosamente estructurada del pensamiento de Aristóteles sobre la justicia: sus fundamentos, sus rasgos esenciales, sus proyecciones sobre distintos aspectos de la vida humana (esto es, no sólo sobre el campo del Derecho específicamente, sino también sobre el de la moralidad en general y el de la política). El libro trae